

Министерство образования и науки российской федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Экономика промышленности и управление проектами»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой ЭПиУП,
к.э.н., доцент
/Н.С. Дзензелюк/
« ____ » _____ 2018 г.

Повышение эффективности деятельности ООО «Грузоперевозки»
за счет внедрения нового автотранспорта с целью сокращения затрат

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 380302.2018.099. ВКР

Руководитель,
Старший преподаватель ЭПиУП
/И.В.Смирнова/
« ____ » _____ 2018 г.
Автор,
студент группы ЭУ-579/3
/Л.Ш.Ахмадеева/
« ____ » _____ 2018 г.
Нормоконтролер,
ученый секретарь каф. ЭПиУП
_____ /Е.Н. Машкова/
« ____ » _____ 2018 г.

Челябинск 2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ОЦЕНКА ТЕКУЩЕГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	
1.1 Характеристика предприятия	
1.1.1 Описание и виды деятельности.....	9
1.1.2 Организационная структура.....	11
1.2 Оценка стратегической позиции предприятия	
1.2.1 Анализ внешней среды.....	12
1.2.1.1 Анализ макроэкономической среды.....	13
1.2.1.2 Анализ микроэкономической среды.....	20
1.2.1.3 Оценка факторов внешней среды.....	24
1.2.2 Анализ внутренней среды.....	26
1.2.3 SWOT-анализ.....	31
1.3 Оценка текущего финансового состояния предприятия	
1.3.1 Горизонтальный и вертикальный анализ баланса.....	35
1.3.2 Оценка ликвидности баланса.....	39
1.3.3 Коэффициентный анализ ликвидности.....	42
1.3.4 Оценка финансовой устойчивости.....	45
1.3.5 Оценка рентабельности.....	51
1.3.6 Оценка деловой активности.....	54
Выводы по разделу один.....	56
2 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЯ ОБНОВЛЕНИЯ АВТОПАРКА ООО «ГРУЗО-ПЕРЕВОЗКИ»	
2.1 Сравнительная оценка результатов финансово-экономического состояния и стратегической позиции ООО «Грузоперевозки».....	59
2.2 Моделирование мероприятия.....	60
2.3 Финансовый план.....	64
2.4 Операционный план.....	67
2.5 План маркетинга.....	71
2.7 Оценка эффективности предложенного мероприятия	
2.7.1 Расчет ставки дисконтирования.....	74
2.7.2 Интегральные показатели эффективности мероприятия.....	76
2.8 Оценка рисков	
2.8.1 Анализ безубыточности.....	81
2.8.2 Анализ чувствительности.....	83
Выводы по разделу два.....	85
3 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ» С УЧЕТОМ МЕРОПРИЯТИЯ ПО СРАВНЕНИЮ С ИСХОДНЫМ СОСТОЯНИЕМ	
3.1 Прогноз финансовой отчетности без учета реализации мероприятия.....	87
3.2 Прогноз финансовой отчетности объекта исследования с учетом мероприятия.....	89

3.3 Оценка прогнозного финансового состояния предприятия	
3.3.1 Горизонтальный и вертикальный анализ баланса.....	92
3.3.2 Оценка ликвидности баланса.....	96
3.3.3 Коэффициентный анализ ликвидности.....	99
3.3.4 Оценка финансовой устойчивости.....	100
3.3.5 Оценка рентабельности.....	104
3.3.6 Оценка деловой активности.....	106
Выводы по разделу три.....	108
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	110
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	115
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А Бухгалтерский баланс на конец 2015 – 2017 годов.....	119
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Отчёт о финансовых результатах за 2015 – 2017 годы.....	120
ПРИЛОЖЕНИЕ В Технические характеристики самосвала «КАМАЗ 65222».....	121
ПРИЛОЖЕНИЕ Г Прогнозный отчёт о финансовых результатах за 2018 – 2023 годы.....	123
ПРИЛОЖЕНИЕ Д Прогнозный бухгалтерский баланс на конец 2018 – 2023 годов.....	124

ВВЕДЕНИЕ

Сегодня множество предприятий сталкиваются в напряженной борьбе на экономических аренах различного масштаба: локальном, межрегиональном и международном. При этом эффективность функционирования предприятия сильно влияют показатели его деятельности с точки зрения финансовой и стратегической составляющих на каждом этапе развития.

Применение экономического анализа и анализа стратегической позиции предприятия позволяет провести диагностику всех сторон деятельности предприятия, выявить сильные и слабые моменты, определить проблемы, обозначить и изучить те или иные факторы, влияющие на тот или иной процесс и, в конечном итоге, дать оценку, сделать прогноз для развития и дать конкретные рекомендации для достижения максимальной эффективности функционирования на современной экономической арене.

Цель выпускной квалификационной работы –повысить эффективность деятельности ООО «Грузоперевозки» за счет внедрения нового автотранспорта с целью сокращения затрат.

Эта цель определила следующие задачи:

- дать общую характеристику предприятия;
- провести стратегический анализ;
- провести анализ исходного финансово-экономического состояния предприятия;
- разработать мероприятие по повышению эффективности деятельности ООО «Грузоперевозки» за счет внедрения нового автотранспорта с целью сокращения затрат;
- рассчитать интегральные показатели эффективности;
- провести анализ рисков;
- спрогнозировать финансовую отчетность предприятия с учётом реализации и без учёта реализации мероприятия;
- проанализировать прогнозное финансовое состояние предприятия.

Выпускная квалификационная работы состоит из введения, трёх глав, заключения, библиографического списка и приложений.

В первом разделе даётся общая характеристика предприятия, рассматриваются основные направления его деятельности и организационная структура, проводится стратегический анализ предприятия, оценивается финансово-экономическое состояние.

Во втором разделе представлена разработка мероприятия по повышению эффективности функционирования ООО «Грузоперевозки» путем обновления автопарка, определены инвестиционные затраты, рассчитаны прогнозируемые доходы и расходы, интегральные показатели, проведён анализ рисков.

В третьем разделе составлена прогнозная отчетность, рассчитаны показатели оценки финансово-экономического состояния предприятия, дана сравнительная оценка значений показателей прогнозного периода и текущего периода.

В процессе выполнения работы были использованы следующие методы: PEST-анализ, анализ конкурентных сил (модель пяти сил конкуренции Портера), системный подход, SWOT-анализ, горизонтальный и вертикальный анализ, анализ ликвидности, анализ финансовой устойчивости, анализ деловой активности (оборачиваемости) и рентабельности, анализ чувствительности и безубыточности, метод финансового планирования и прогнозирования.

Источниками информации для написания работы послужили учебная литература, данные периодической печати, законодательные и нормативные акты, Internet-источники, экономическая литература, материалы периодической печати, данные бухгалтерской отчетности предприятия, работы известных экономистов: Стояновой Е.С., Ковалёва В.В., Савицкой Г.В., Шеремета А.Д., Балабанова И.Т.

Объём выпускной квалификационной работы составляет 111 страниц, количество рисунков – 13, таблиц – 54. Число наименований списка использованных источников и литературы – 48, количество приложений – 5.

1 ОЦЕНКА ТЕКУЩЕГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Характеристика предприятия

1.1.1 Описание и виды деятельности

Мобильность, гибкость, быстрое реагирование на постоянно меняющиеся условия – неотъемлемые атрибуты успешного бизнеса. Кроме того, при реализации задач любого бизнеса не обойтись без надежных деловых партнеров. Предприятие «Грузоперевозки», решая целый комплекс вопросов и поручений в сферах транспортно-экспедиционных, таможенных услуг, логистики, и комплексного юридического сопровождения, обеспечивает необходимые условия для эффективной работы своих клиентов.

Вставая на страже интересов заказчика, ООО «Грузоперевозки» использует солидный опыт слаженной команды высококвалифицированного персонала, и оперативно находит оптимальные решения вопросов транспортировки и оформления грузов с учетом индивидуальных особенностей. Предприятие предоставляет гарантии сохранности грузов во время транспортировки, строгого соблюдения сроков доставки, а также обеспечения экспертной информационной поддержки.

Ответственность, открытость, гибкая и демократичная ценовая политика позволили завоевать предприятию доверие клиентов, и репутацию серьезного и надежного партнера.

Цель деятельности ООО «Грузоперевозки» – получение прибыли путём оказания услуг по перевозке грузов.

Для достижения данной цели предприятие решает ряд взаимосвязанных задач:

- соответствовать требованиям и ожиданиям заказчиков;
- оказывать логистическую поддержку на всех этапах доставки груза;

- обеспечивать бесперебойную и оптимальную работу транспортных средств;
- предоставлять техническую и сервисную поддержку клиентской базы;
- обеспечивать профессиональный и личностный рост кадров предприятия;
- использовать современную, экологически безопасную технику;
- выбирать оптимальные маршруты и способы транспортировки и обработки грузов.

Головное предприятие «Грузоперевозки» находится по адресу: 117556, г. Москва, ул. Фруктовая, д.8, корп.3, офис 8, при этом отчётность в каждом городе своя. Все предприятия сети «Грузоперевозки» сформированы как отдельные юридические лица для снижения налогооблагаемой базы и действуют как отдельные хозяйственные субъекты за исключением того, что каждый квартал сводная отчётность отправляется в г. Москва.

В Челябинске отделение предприятия располагается по адресу: 454007, г. Челябинск, ул. Малогрузовая, дом 1, оф. 401.

ООО «Грузоперевозки» готово предложить перечень услуг по перевозке грузов в любые направления автомобильным транспортом. Для повышения качества услуг и экономии рабочего времени специалисты предлагают заключение договоров на постоянное транспортное обслуживание. Предприятие работает по наличному и безналичному расчёту, как с НДС так и без. В распоряжении предприятия имеется собственный транспорт.

Основные преимущества работы с ООО «Грузоперевозки»:

- различные виды транспорта (открытый, закрытый, разной грузоподъёмностью);
- фиксирование суммы оплаты на востребованное направление;
- доставка попутных грузов по России (оплата в одно направление);
- доставка сборных грузов (от 1 тонны);
- экспедиторские услуги;
- страхование груза;

- резервирование необходимого транспортного средства;
- 100% материальная ответственность за груз;
- гибкая система скидок;
- индивидуальный подход к каждому клиенту;
- перевозка негабаритных и крупногабаритных грузов.

Расчёт стоимости интересующих направлений производится индивидуально в зависимости от требуемого вида транспорта, специфики груза, а также формы и сроков оплаты. В собственности предприятия имеются евро фуры, тралы, десяти-тонные и пятитонные автомобили.

1.1.2 Организационная структура

Организационная структура управления – совокупность отделов и служб, занимающихся построением и координацией функционирования системы управления, разработкой и реализацией управленческих решений.

Организационная структура предприятия ООО «Грузоперевозки» представлена на рисунке 1.1.

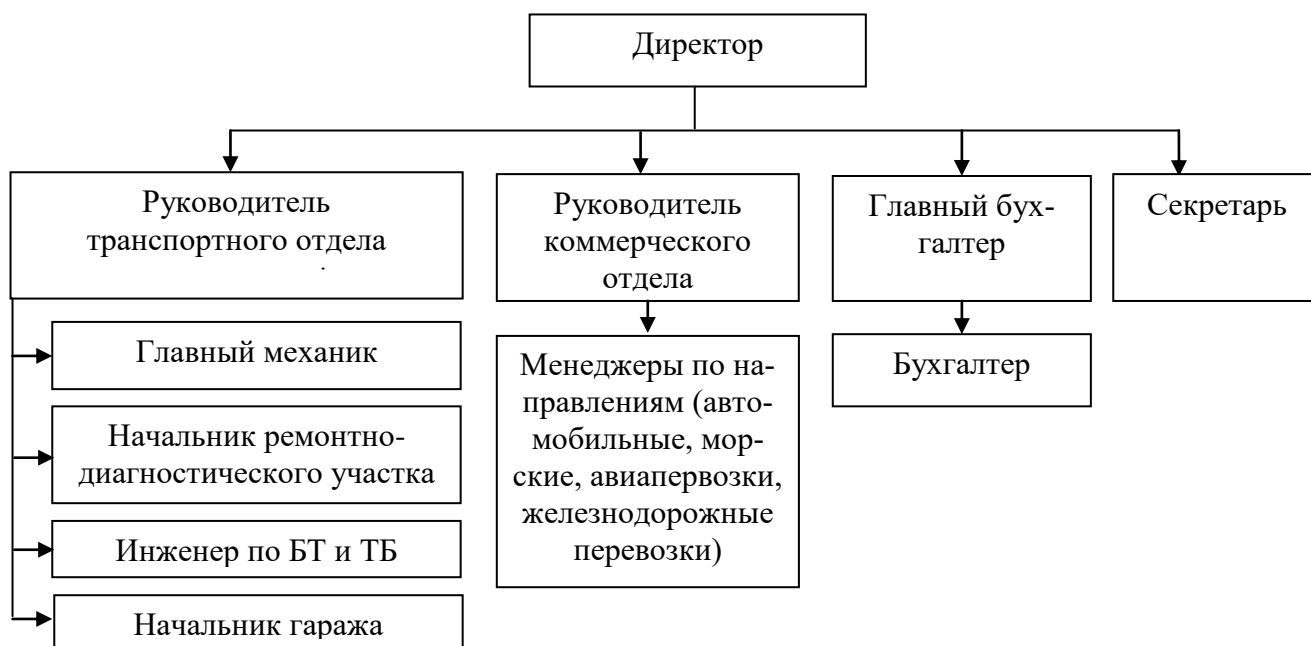


Рисунок 1.1 – Организационная структура ООО «Грузоперевозки»

Каждый из менеджеров специализируется на каком-либо одном направлении грузоперевозок, но расчёты стоимости и оформление заявки принимают все менеджеры предприятия.

Организационная структура ООО «Грузоперевозки» относится к линейной. Линейная оргструктура управления имеет преимущества и недостатки.

К преимуществам можно отнести следующие факторы:

- простота управления (один канал связи);
- оперативность в принятии решений;
- единство и четкость распорядительства;
- четко выраженная ответственность;
- согласованность действий исполнителей;
- ответственность руководителя за конечные результаты деятельности.

При этом структура ООО «Грузоперевозки» наряду с преимуществами имеет ряд недостатков:

- концентрация власти в управляющей верхушке;
- перегрузка информацией, множество контактов с подчиненными;
- высокие требования к руководителю;
- отсутствие звеньев по планированию и подготовке стратегических решений.

1.2 Стратегический анализ

Анализ стратегической позиции включает в себя анализ внешней и внутренней среды. Анализ внешней среды включает анализ макроэкономической и анализ микроэкономической среды.

1.2.1 Анализ внешней среды

Внешняя среда – это комплекс факторов, оказывающих как прямое, так и косвенное влияние на производственную и финансово-хозяйственную деятельность предприятия [19].

1.2.1.1 Анализ макроэкономической среды

Первым этапом диагностики внешней среды предприятия является проведение анализа макроэкономической среды. Данный анализ можно провести при помощи разделения всех макро-факторов по методике STEEP: социальные факторы (S – social); технологические факторы (T – technological); экономические факторы (E – economic); экологические факторы (E – ecology); политические факторы (P – political) [20].

В таблице 1.1 представлены факторы макроэкономической среды.

Таблица 1.1 – Основные факторы макросреды предприятия

Группа факторов	Фактор
Социальные факторы (S)	– приоритет отдаётся высококвалифицированной, а не дешёвой рабочей силе;
	– динамика роста заработной платы;
	– спад уровня образования в России.
Технологические факторы (T)	– повышение экономичности автомобилей;
	– расширение Интернет-возможностей (заявки офф-лайн);
	– обязательное предварительное информирование на железнодорожном транспорте;
	– развитие технологий в сфере развития автотранспорта (использование во всем мире спутниковых систем мониторинга транспорта (GPS, ГЛОНАСС)).
Экономические факторы (E)	– эмбарго на ввоз продуктов в РФ;
	– в 2018 году прогнозируется более высокий уровень инфляции, чем в 2017 году;
	– падение курса рубля по отношению к доллару в апреле 2018 года;
	– рост цен на ГСМ (горюче-смазочные материалы);
	– доступные условия автокредитования и лизинга.
Экологические факторы (E)	– истощение запасов нефти.
Политико-правовые факторы (P)	– ужесточение экологических требований к автомобилям («Евро-6»);
	– санкции повышают риск политической нестабильности в России;
	– новая система расчёта транспортного налога.

Следует рассмотреть факторы внешней среды, которые влияют на ООО «Грузоперевозки» более подробно.

Социальные факторы являются не последним по степени влияния на развитие ООО «Грузоперевозки».

В сложившихся экономических условиях и с учётом специфики предприятия приоритет отдаётся высококвалифицированной, а не дешёвой рабочей силе. Очень часто водители большегрузных транспортных средств перевозят опасные грузы на дальние расстояния либо большие негабаритные грузы. Для того, чтобы предотвратить возможную катастрофу, они должны не только тщательно соблюдать все правила дорожного движения, но и быть предельно внимательны, принимать правильные молниеносные решения в сложной дорожной ситуации, а, следовательно, иметь большой опыт безаварийного вождения и высокую квалификацию.

Динамика роста заработной платы является благоприятным фактором для развития предприятия. Среднемесячная начисленная заработная плата работников по крупным и средним организациям в январе-июне 2018 года сложилась в размере 27 844,5 рубля (109,3 % к январю 2017 года). Наибольшими темпами заработная плата росла в Варненском, Красноармейском, Октябрьском, Кизильском, Кунашакском, Нязепетровском, Аргаяшском, Уйском, Еткульском, Увельском муниципальных районах.

По видам экономической деятельности наибольший рост заработной платы отмечен в гостиничном и ресторанном сервисе (130%), строительстве (127,2%), операциях с недвижимым имуществом, аренде и предоставлении услуг (120,3%), здравоохранении и предоставлении социальных услуг (118,9%), предоставлении прочих коммунальных, социальных и персональных услуг (118,4%), а также в сфере оптовой и розничной торговли и ремонта автомобилей (117,6%)[46].

Спад уровня образования в России. По уровню образования Россия спустилась с третьего на 27-е место, основная причина такой тенденции – это большой спрос на данные услуги (высшее образование). В результате этого общий уровень квалификации специалистов снижается.

Технологические факторы – одни из самых значимых факторов макросреды, влияющих на предприятие. Мировая экономическая нестабильность, удорожание топлива – эти факторы толкают на пересмотр расходов на автомобиль. Низкие показатели расхода топлива достигаются за счёт аэродинамики автомобиля, показателей КПД коробки передач и двигателя, уменьшения общей массы авто [36].

Тенденция машиностроительных предприятий к повышению экономичности автомобилей – благоприятный фактор, так как предприятие будет иметь возможность существенно сэкономить на затратах на ГСМ. Самые экономичные автомобили привлекают все большее. Автомобиль, потребляющий малое количество топлива – это не только экономическая выгода для водителя, но и забота об окружающей среде. Ведь чем меньше топлива, тем меньше и выхлопных газов [37].

Расширение Интернет-возможностей (заявки офф-лайн) является преимуществом для предприятия. Основные достоинства заявки через Интернет:

- круглосуточная работа сайта, прием и формирование заявок;
- предоставление всей необходимой информации об услуге потребителю;
- экономия средств на заработной плате менеджеров, так как заказы формируются в автоматическом режиме;
- широкий охват потребителей [31].

Развитие технологий в сфере автотранспорта также очень важно. С помощью систем навигации ведётся мониторинг за положением, скоростью автомобилей, контроль за их движением. Спутниковая система навигации – комплексная электронно-техническая система, состоящая из совокупности наземного и космического оборудования, предназначенная для определения местоположения (географических координат и высоты) и времени, а также параметров движения (скорости и направления движения и т. д.) для наземных, водных и воздушных объектов. В настоящее время в России нашли свое применение следующие системы спутниковой навигации: GPS (принадлежит министерству обороны США) и ГЛОНАСС (принадлежит министерству обороны России) [41].

Обязательное предварительное информирование на железнодорожном транспорте должно облегчить таможенное оформление и ускорить процесс прохожде-

ния таможи. Коллегия Евразийской экономической комиссии приняла решение ввести с 1 октября 2018 г. обязательное предварительное информирование о товарах, ввозимых на единую таможенную территорию Таможенного союза железнодорожным транспортом. Решение принято в целях создания условий по сокращению времени проведения таможенных операций с товарами, ввозимыми на единую таможенную территорию Таможенного союза железнодорожным транспортом, и повышения эффективности таможенного контроля. Новые технологии предполагают электронный обмен данными на всех этапах таможенного оформления. Это позволит, помимо прочих преимуществ, избежать необходимости представления таможенных и железнодорожных документов на бумажных носителях в рамках взаимодействия «участник внешнеэкономической деятельности – таможенный орган – железная дорога». В соответствии с принятым решением перевозчик, в том числе таможенный перевозчик, осуществляющий ввоз товаров железнодорожным транспортом на единую таможенную территорию Таможенного союза, обязан представить предварительную информацию не менее чем за 2 часа до их перемещения через таможенную границу Таможенного союза. В случае отсутствия расхождения между предварительной информацией и сведениями, содержащимися в коммерческих, транспортных (перевозочных) и (или) иных документах, предварительная информация используется в качестве электронной копии транзитной декларации. Своевременная подготовка участниками внешнеэкономической деятельности к применению технологии гарантирует беспроблемный переход на новый стандарт работы [41].

Экологические факторы также влияют на работу предприятия.

В настоящее время в мире происходит истощение запасов нефти. По данным британского Совета энергетических исследований, 10 крупнейших на сегодняшний день нефтяных месторождений в мире истощаются. Существует риск, что к 2020 году мировое производство нефти достигнет пика и пойдет на убыль.

Все месторождения, где нефть можно было добывать легко, уже разработаны, в то время как новые запасы требуют более сложных и дорогостоящих способов добычи. Государства и нефтеперерабатывающие компании часто скрывают объе-

мы разведанных запасов. Проблема усугубляется еще и тем, что правительства разных государств мало озабочены истощением глобальных нефтяных ресурсов, а потому в случае негативного развития ситуации мировое сообщество может оказаться совершенно неподготовленным к энергетическому кризису [49].

Экономические факторы во многом сильнее других влияют на деятельность предприятия. Эмбарго на ввоз продуктов в РФ ведёт к снижению импорта, а значит число грузоперевозок снижается. Владельцы транспортных предприятий, занимающихся грузоперевозками, жалуются на последствия российского эмбарго на товары из Европейского Союза. Запрет фактически оставил без работы все компании, которые имели длительные контракты на осуществление перевозок по маршрутам «Россия – Европа» и «Россия – Польша» [13].

В 2018 году прогнозируется более высокий уровень инфляции, чем в 2017 году

По итогам 2017 года инфляция в России составила 2,5%. Первоначально уровень инфляции в 2017 году должен был составить 4%, однако фактический уровень составил 2,5 %. Минэкономразвития прогнозирует инфляцию в 2018 году на уровне 4%, ожидая, что осенью инфляция заметно ускорится по сравнению с предыдущими месяцами. Реальными причинами инфляции эксперты называют:

- монополизация торговых сетей, прежде всего в крупных городах, согласно экономической теории, практически всегда ведет к росту цен;

- рецессия – пока сохраняется некоторый рост доходов населения, пусть во многом за счет банковского кредитования – это увеличивает спрос на продукцию, а экономический рост «около нуля» сдерживает предложение продукции, результат – рост цен;

- эмбарго на импорт продовольствия – предложение продуктов сократилось, а монополизация торговой сети и российских поставщиков резко усилилась, конечно, продавцы немедленно воспользовались представившейся возможностью; главным пострадавшим от эмбарго является вовсе не Европа и США, а российский потребитель.

Среди последствий роста инфляции эксперты называют прежде всего падение реальных, а не номинальных доходов населения [28].

Падение курса рубля по отношению к доллару в апреле 2018 года является негативным фактором для предприятия.

Российская экономика преодолевает очередной виток сложностей, одна из которых – ослабление курса национальной валюты по отношению к доллару. Основной причиной ослабления российского дензнака называется ухудшение показателей национальной экономики. Эксперты полагают, что и без того невысокая динамика ВВП будет снижаться и далее, а капитал – утекать из страны.

Падение курса рубля также вызвано и внутренними причинами. Во-первых, из-за активного отзыва ЦБ России лицензий у частных банков. Во-вторых, Банк России отпустил рубль в «свободное плавание» с целью стимулировать развитие промышленности страны, которой непросто сохранять рентабельность при экспорте. Главный минус ослабления российской валюты – рост нагрузки на заемщиков. Внешний долг России сейчас составляет сотни миллиардов долларов. Длительное и значительное ослабление рубля становится невыгодным для компаний и коммерческих банков), которые должны зарубежным кредиторам[30].

Рост цена на ГСМ (горюче-смазочные материалы) является негативным фактором для предприятия, так как повышает его расходы на топливо. Основной причиной роста цен на бензин стало увеличение закупочных цен со стороны нефтеперерабатывающих заводов, увеличение базовых ставок железнодорожных тарифов на транспортировку нефтепродуктов, а также необходимость сохранения минимального уровня рентабельности для осуществления операционной деятельности. Несмотря на увеличение цен, в общем ценовая ситуация по Челябинской области находится в пределах, установленных в других регионах РФ[30].

Доступные условия автокредитования и лизинга являются преимуществом для предприятия. Программу по льготному автокредитованию позволяет купить автомобиль, который обязательно должен быть сделан в России. Основными банками, реализующими данную программу, являются «Сбербанк», «ЮниКредит Банк» и «Райффайзенбанк»[32].

Политико-правовые факторы замыкают цепочку факторов, влияющих на предприятие.

Ужесточение экологических требований к автомобилям («Евро-6») негативно скажется на работе ООО «Грузоперевозки», так как объём перевозок снизится. В соответствии с Правительственным Постановлением № 609 от 13.10.2005 года, технический регламент, устанавливающий нормы и требования, касающиеся выбросов от автомобильной техники, вводится в действие 01.01.2018 года на всей территории Российской Федерации и делает наличие сертификата «Евро-6» (не ниже) для всех автомобилей обязательным. В соответствии с требованиями вводимого техрегламента на территории России запрещается:

- ввоз транспортных средств, класс «экологичности» которых не соответствует требованиям, предъявляемым сертификатом «Евро-6»;
- производство автотранспортных средств соответствующих классу экологической безопасности ниже «Евро-6»[33].

Данное требование распространяется на все автотранспортные средства, ввозимые как из дальнего, так и из ближнего зарубежья, включая страны-участницы Таможенного союза. Вступающий в силу технический регламент своими требованиями обязывает таможенные органы не выдавать паспорта транспортных средств тем автотранспортным средствам, предназначенным для ввоза в РФ, класс «экологичности» которых ниже «Евро-6». Правительство намерено повысить экологичность не только производимых, но и ввозимых транспортных средств, что повлечет за собой улучшение состояния экологии в нашем государстве [33].

Новая система расчёта транспортного налога может привести к повышению суммы налога, а, следовательно, увеличить расходы предприятия.

Минфин предлагает рассчитывать транспортный налог на основе объема двигателя, а также учитывать возраст и экологический класс автомобиля – обновленный транспортный налог может быть введен в 2019 г. На первом этапе на новый порядок уплаты транспортного налога могут перейти только коммерческие автомобили – это помогло бы стимулировать обновление автопарка. В России сейчас 74% автомобилей низких экологических стандартов.

Сейчас Налоговый кодекс позволяет регионам изменять ставки налога в зависимости от экологического класса, но на практике они этой возможностью не

пользуются. Поступления от транспортного налога в прошлом году составили 90 млрд. руб., все сборы зачисляются в региональные дорожные фонды.

Относительно недавно начали действовать специальные коэффициенты для транспортного налога с владельцев дорогих автомобилей. Для авто стоимостью от трех млн. руб. до пяти млн. руб. налог в 1,5 раза выше, от пяти млн. до десяти – ставки увеличились вдвое, дороже десяти миллионов – втрое [25].

Санкции повышают риск политической нестабильности в России. Российские эксперты признают, что введение санкций в отношении России угрожает ее экономике и есть риск политической нестабильности. Ограничение доступа на зарубежные финансовые рынки для госбанков и крупных компаний повлияет на всю экономику, в частности, деньги подорожают, рубль упадет, рост потребления продолжит замедляться, вырастет безработица и ухудшится финансовое положение.

Российские эксперты признают, что в случае, если санкции будут длиться дольше чем год, истощив резервы, напряжение в экономике будет расти, тем самым создавая риски политической нестабильности в России [38].

Таким образом, рассмотрены основные факторы макроэкономической среды, влияющие на деятельность предприятия. Выявлено, что наиболее значимыми факторами являются политические и экономические в связи с эмбарго России по отношению к некоторым странам ЕС.

1.2.1.2 Анализ микроэкономической среды

Проведем анализ микроэкономической среды по модели М. Портера, которая включает в себя следующие элементы:

- рыночная власть потребителей;
- рыночная власть поставщиков;
- уровень конкуренции в отрасли;
- угроза вторжения новых участников;
- угроза появления продуктов-заменителей[20].

Потребители оказывают существенное влияние на ООО «Грузоперевозки», которое находится на рынке монополистической конкуренции, поэтому важно соответствовать ожиданиям клиентов в цене, качестве услуг и скорости доставки. Структура продаж по категориям потребителей представлена на рисунке 1.2.



Рисунок 1.2 – Потребители предприятия

Среди основных заказчиков ООО «Грузоперевозки» наиболее крупными являются «Ашан», «Молния» (ООО «Молл»), «Абсолют», «УралАгроТорг», «Челябвтормет», «Регион», «Ресурс», «Ник», «Ромкор», «Домиком», «ЛС-Групп».

Также среди заказчиков есть и физические лица, но их доля очень мала. В общем объёме заказов она занимает не более 7%.

На сегодняшний день наблюдается рост спроса на автомобильные грузоперевозки внутри страны, тогда как спрос на международные перевозки грузов по ряду направлений снизился в связи с эмбарго на ввоз продовольственных товаров.

Поставщики предприятия играют важную роль в деятельности предприятия.

Для доставки крупногабаритных грузов на дальние расстояния используются большегрузные автомобили следующих предприятий: «АНП-Карго-Челябинск», «ИнтерТрансАвто» и «ТрансСити». Для перевозки грузов по железной дороге предприятие пользуется услугами ОАО «РЖД». Для авиационной перевозки грузов предприятие пользуется услугами ООО «Аэросиб» и ОАО «ЧелАвиа».

Поставщики могут оказывать существенное влияние на цену услуг по перевозке в сторону её повышения, вследствие роста цен на энергоносители и на бензин.

Уровень конкуренции в отрасли высок.

Конкурентная позиция основных игроков на рынке в сравнении с позицией ООО «Грузоперевозки» представлена в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Конкурентная позиция ООО «Грузоперевозки»

Наименование конкурента	Критериальная оценка			
	Доля рынка, в процентах	Скорость доставки	Качество услуг	Цена услуги
ООО «Грузоперевозки»	5	Хорошая	Хорошее	Средняя
ООО «Avs logistic»	3	Отличная	Хорошее	Высокая
ООО «Ай-си-ти Челябинск»	3	Средняя	Хорошее	Средняя
ООО «АвтоБест»	4	Хорошая	Отличное	Средняя
ООО «Карго»	2	Средняя	Хорошее	Средняя
ООО «ТрансСервис»	9	Средняя	Отличное	Высокая
ООО «Близнецы»	4	Средняя	Хорошее	Средняя
ООО «Грузовой комплекс»	6	Средняя	Среднее	Высокая
ООО «Инстар лоджистикс»	7	Средняя	Хорошее	Средняя
ООО «Национальная транспортная компания-Челябинск»	6	Отличная	Среднее	Высокая
ООО «НЭК»	4	Средняя	Среднее	Средняя
ООО «Транс-Урал»	4	Средняя	Хорошее	Средняя
Остальные предприятия	43	Средняя	Среднее	Средняя
Всего предприятий	100	-	-	-

Таким образом, предприятие ООО «Грузоперевозки» занимает лишь 5% рынка, в то время как ООО «ТрансСервис» по доле рынка занимает лидирующие позиции, однако, наиболее сильным конкурентом можно считать ООО «АвтоБест», так как при одинаковой цене качество его услуг выше, чем у рассматриваемого предприятия.

Среди основных конкурентов для предприятия ООО «Грузоперевозки» можно выделить:

- ООО «ТрансСервис» (г. Челябинск, ул. Российская, д. 262);
- ООО «АвтоБест» (г. Челябинск, пр. Победы, д. 160/в);
- ООО «Карго» (454021, г. Челябинск, ул. Молдавская, д. 19);
- ООО «Avs logistic» (Свердловский тракт, д. 5/7);
- ООО «Ай-си-ти Челябинск» (г. Челябинск, пр. Победы, д. 160);
- ООО «Близнецы» (г. Челябинск, Троицкий тракт, 46-Б);
- ООО «Грузовой комплекс» (г. Челябинск, ул. Грузовой Комплекс Аэропорт, д. 1);
- ООО «Инстар лоджистикс» (г. Челябинск, пр-кт Ленина, д. 21/а, корп. 1 206, 207 офис);
- ООО «НЭК» (г. Челябинск, тракт Троицкий, д. 4 к. 2);
- ООО «Национальная транспортная компания-Челябинск» (г. Челябинск, переезд Сибирский, д. 1);
- ООО «Транс-Урал» (г. Челябинск, ул. Яблочкина д.4).

Новички рынка не имеют экономических и административных барьеров для входа в отрасль, однако реальная угроза с их стороны невелика.

Если рассматривать конкурентов в бизнесе, то барьеров для их появления практически нет, с одной стороны, затраты на «вхождение в бизнес» невелики, с другой, рынок достаточно сильно насыщен компаниями, оказывающими услуги по перевозке грузов.

Товары-субституты отсутствуют, так как ООО «Грузоперевозки» осуществляет все виды грузоперевозок, которые существуют на сегодняшний день. В качестве услуг-субститутов можно отметить авиа- и морские перевозки. В настоящее время растёт спрос на авиаперевозки.

Для удобства восприятия результаты анализа микроэкономического окружения сведены в таблицу 1.3.

По итогам таблицы 1.3 выявлены основные факторы микроэкономической среды, влияющие на предприятие: покупатели, поставщики, компании-конкуренты, новички рынка и товары-субституты.

Таблица 1.3 – Микроокружение предприятия

Группа факторов	Фактор
Покупатели	– рост спроса на автомобильные грузоперевозки внутри страны;
	– спрос на международные перевозки грузов по ряду направлений снизился;
Поставщики	– рост цен на услуги поставщиков железнодорожных перевозок;
	– наличие долгосрочных контрактов с крупнейшими перевозчиками железнодорожным и авиатранспортом.
Компании-конкуренты	– сильная конкуренция на рынке;
	– банкротство предприятий-перевозчиков, специализировавшихся на перевозках грузов в страны ЕС, на торговлю с которыми наложен запрет по ряду товаров.
Новички рынка	– низкая вероятность появления новых конкурентов.
Товары-субституты	– товары-субституты отсутствуют.

Далее следует провести оценку факторов внешней среды.

1.2.1.3 Оценка факторов внешней среды

Полученные факторы внешней среды необходимо ранжировать по степени важности.

Для этого следует каждую группу факторов оценить с помощью экспертных методов. 5 – высшая оценка, свидетельствующая о сильном воздействии фактора на предприятие, 1 – минимальный балл, свидетельствующий о несущественном воздействии фактора на предприятие. Вес означает важность фактора, суммарный вес составляет единицу.

Все факторы разделены на угрозы и возможности.

В таблице 1.4 приведен EFAS-анализ, в нём представлен анализ внешних стратегических факторов. Факторы оценены по пятибалльной шкале (1 балл – минимальная оценка, 5 баллов – максимальная).

Таблица 1.4 – EFAS-анализ факторов внешней среды ООО«Грузоперевозки»

В баллах

Факторы	Вес фактора, в долях	Оценка силы фактора	Взвешенная оценка
Возможности			
Рост спроса на автомобильные грузоперевозки внутри страны	0,15	5	0,75
Наличие долгосрочных контрактов с крупнейшими-перевозчиками железнодорожным и авиа-транспортом	0,15	5	0,75
Банкротство предприятий-перевозчиков, специализировавшихся на перевозках грузов в страны ЕС, на торговлю с которыми наложен запрет по ряду товаров	0,10	4	0,40
Низкая вероятность появления новых конкурентов	0,10	2	0,20
Приоритет отдаётся высококвалифицированной, а не дешёвой рабочей силе	0,05	2	0,10
Динамика роста заработной платы	0,05	5	0,25
Повышение экономичности автомобилей	0,05	3	0,15
Расширение Интернет-возможностей (заявки офф-лайн)	0,15	5	0,75
Обязательное предварительное информирование на железнодорожном транспорте	0,05	3	0,15
Развитие технологий в сфере развития автотранспорта (использование во всем мире спутниковых систем мониторинга транспорта (GPS, ГЛОНАСС))	0,05	4	0,20
Доступные условия автокредитования и лизинга	0,05	3	0,15
Товары-субституты отсутствуют	0,05	3	0,15
Итого	1,00	-	4,00
Угрозы			
Спрос на международные перевозки грузов по ряду направлений снизился	0,15	3	0,45
Рост цен на услуги поставщиков железнодорожных перевозок	0,05	4	0,20
Сильная конкуренция на рынке	0,15	5	0,75

Окончание таблицы 1.4

Факторы	Вес фактора, в долях	Оценка силы фактора	Взвешенная оценка
Спад уровня образования в России	0,05	2	0,10
Эмбарго на ввоз продуктов в РФ	0,10	4	0,40
В 2018 году прогнозируется более высокий уровень инфляции, чем в 2017 году	0,05	3	0,15
Падение курса рубля по отношению к доллару в апреле 2018 года	0,05	3	0,15
Рост цен на ГСМ (горюче-смазочные материалы)	0,10	3	0,30
Истощение запасов нефти	0,05	2	0,10
Ужесточение экологических требований к автомобилям («Евро-6»)	0,15	5	0,75
Санкции повышают риск политической нестабильности в России	0,05	4	0,20
Новая система расчёта транспортного налога	0,05	3	0,15
Итого	1,00	-	3,70

Выбираем те факторы, взвешенная оценка которых составляет единицу.

Как видно из таблицы 1.4, самыми значимыми из возможностей являются расширение Интернет-возможностей (заявки офф-лайн), рост спроса на автомобильные грузоперевозки внутри страны и наличие долгосрочных контрактов с крупнейшими-перевозчиками железнодорожным и авиатранспортом.

Среди угроз наиболее значимыми можно назвать снижение спроса на международные перевозки грузов по ряду направлений, ужесточение экологических требований к автомобилям («Евро-6»), а также сильную конкуренцию на рынке.

1.2.2 Анализ внутренней среды

Внутренняя среда предприятия – это среда, которая определяет технические и организационные условия работы предприятия и является результатом управленческих решений.

Результаты анализа внутренней среды предприятия представлены в таблице 1.5 сгруппированными по категориям «управление», «маркетинг», «финансы», «кадры» и «материальная база».

Таблица 1.5 – Факторы внутренней среды ООО «Грузоперевозки»

Группа факторов	Фактор
Управление	– простая организационная структура управления, чёткая ответственность;
	– нет звеньев, занимающихся стратегическим планированием;
	– скидки постоянным клиентам не предусмотрены;
	– грамотный управленческий персонал.
Маркетинг	– малая доля рынка;
	– низкая текучесть кадров, высокие заработные платы;
	– средняя цена за высокое качество.
Финансы	– наличие финансовых ресурсов для обновления парка автомобилей;
	– рост прибыли предприятия в динамике;
	– увеличение величины заёмных средств.
Кадры	– ежегодная аттестация персонала;
	– высокий профессионализм и ответственность менеджеров;
	– оперативное решение самых сложных задач в области грузоперевозок;
	– большой опыт в области грузоперевозок по всему миру.
Материальная база	– высокая степень износа автотранспорта;
	– новейшее программное обеспечение («TransTrade International», «Экспедирование и грузоперевозки»);
	– наличие собственного автотранспорта, техники.

Каждый из представленных факторов внутренней среды следует рассмотреть подробнее. Управление играет ключевую роль на предприятии, ведь именно от грамотной политики руководства зависит эффективность работы фирмы.

Простая организационная структура управления позволяет всем сотрудникам предприятия принимать быстрые и верные решения, при этом каждый сотрудник несёт чёткую ответственность за свои поступки.

Учитывая, что на предприятии действует линейная структура управления, то отсутствуют звенья, занимающиеся стратегическим планированием, так как отмечается перегруженность руководителя.

На предприятии есть чёткая система тарифов, но скидки постоянным клиентам не предусмотрены. Руководство мотивирует это минимальной наценкой на услуги поставщиков, однако некоторые клиенты говорят, что пользовались услугами предприятия чаще, если бы им предоставляли хотя бы небольшой процент скидки.

Грамотный управленческий персонал вывел предприятие на высокий профессиональный уровень оказания услуг по грузоперевозкам по всему миру. Учитывая, что персонал на должность «менеджер» подбирается очень тщательно, то клиент может быть спокоен за свой груз, он обязательно будет доставлен в целости и сохранности до места назначения в положенный срок.

Маркетолог на предприятии отсутствует, поэтому обязанность анализа рынка лежит на руководителе. Учитывая очень высокое качество оказания услуг, среднерыночная цена является преимуществом для предприятия. Однако, доля рынка не велика в силу того, что предприятие работает на рынке монополистической конкуренции и выделиться может только качеством услуг. Если рассматривать всех игроков рынка, то по многим показателям ООО «Грузоперевозки» превосходит конкурентов.

Низкая текучесть кадров объясняется высокими заработными платами персонала, особенно менеджеров, от которых напрямую зависит клиентская база предприятия.

Финансы предприятия являются основой для его успешного функционирования. Наличие финансовых ресурсов для обновления парка автомобилей позволяет предприятию развиваться.

При этом увеличение величины заёмных средств является негативным фактором в развитии, однако, здесь большее значение всё-таки имеет соотношение заёмных и собственных средств, а не их абсолютная величина.

Рост прибыли предприятия в динамике обеспечивается за счёт слаженной работы команды на предприятии, все процессы чётко детализированы, имеются схемы действия в различных непростых ситуациях. Директор и руководитель коммерческого отдела стараются быть в курсе всех отгрузок и лично отслеживают наиболее ценные и важные заказы.

Кадры на предприятии являются источником важнейших ресурсов, так как от них зависит размер клиентской базы и число повторных обращений.

Ежегодная аттестация персонала подтверждает высокий профессионализм и ответственность менеджеров, которые способны оперативно решать самые сложные задачи в области грузоперевозок по всему миру, благодаря отличному знанию нормативно-правовой базы и большому опыту работы в области грузоперевозок по всему миру.

Материальная база составляет основу для своевременной доставки грузов автомобильным транспортом по территории России. При этом наличие собственного автотранспорта и техники является неоспоримым конкурентным преимуществом, однако, высокая степень износа части автотранспорта, свидетельствует о необходимости её обновления.

Новейшее программное обеспечение («TransTrade International», «Экспедирование и грузоперевозки») позволяет менеджерам он-лайн отслеживать грузы в любой точке мира, своевременно решая возникающие проблемы. Все программы имеют возможность переброса данных в 1С и Excel, что существенно упрощает взаимодействие со всеми подразделениями предприятия, в том числе с руководством и бухгалтерией.

В таблице 1.6 приведен EFAS-анализ, в нём представлен анализ внутренних факторов. Факторы оценены по пятибалльной шкале (1 балл – минимальная оценка, 5 баллов – максимальная). Для оценки внутренней среды проводился опрос управленческого персонала предприятия, ими определялась оценка влияния силы фактора и вес фактора. Далее рассчитывалась взвешенная оценка, позволяющая судить о комплексном воздействии фактора на предприятие.

Таблица 1.6 – EFAS-анализ факторов внутренней среды, влияющих на деятельность ООО «Грузоперевозки»

В баллах

Факторы	Вес фактора, в долях	Оценка силы фактора	Взвешенная оценка
Сильные стороны			
Большой опыт в области грузоперевозок по всему миру	0,1	4	0,4
Низкая текучесть кадров, высокие заработные платы	0,05	2	0,1
Средняя цена за высокое качество	0,1	4	0,4
Наличие финансовых ресурсов для обновления парка автомобилей	0,1	5	0,5
Ежегодная аттестация персонала	0,05	4	0,2
Простая организационная структура управления, чёткая ответственность	0,1	4	0,4
Новейшее программное обеспечение («TransTrade International», «Экспедирование и грузоперевозки»)	0,1	4	0,4
Рост прибыли предприятия в динамике	0,05	3	0,15
Оперативное решение самых сложных задач в области грузоперевозок	0,1	5	0,5
Грамотный управленческий персонал	0,1	4	0,4
Высокий профессионализм и ответственность менеджеров	0,05	2	0,1
Наличие собственного автотранспорта, техники	0,1	5	0,5
Итого	1	-	4,05
Слабые стороны			
Скидки постоянным клиентам не предусмотрены	0,2	5	1
Высокая степень износа автотранспорта	0,2	5	1
Увеличение величины заёмных средств	0,2	4	0,8
Малая доля рынка	0,2	5	1
Нет звеньев, занимающихся стратегическим планированием	0,2	2	0,4
Итого	1	-	4,2

Таким образом, по итогам таблицы 1.6, среди наиболее важных факторов следует отметить со стороны сильных сторон – наличие собственного автотранспорта, техники, простая организационная структура управления, чёткая ответственность и приемлемую цену за высокое качество оказания услуг. Со стороны слабых сторон – высокую степень износа автотранспорта, отсутствие методов стимулирования продаж и повременную систему оплаты труда менеджеров.

1.2.3 SWOT-анализ

Оценку сильных и слабых сторон компании и ее внешних возможностей и угроз обычно называют SWOT-анализом (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats – соответственно сильные стороны, слабые стороны, возможности, угрозы). Матрица SWOT- анализа представлена в таблице 1.7.

Таблица 1.7 – Матрица SWOT- анализа

Сильные стороны	Слабые стороны
Оперативное решение самых сложных задач в области грузоперевозок	Высокая степень износа автотранспорта
Наличие финансовых ресурсов для обновления парка автомобилей	Малая доля рынка
Наличие собственного автотранспорта, техники	Скидки постоянным клиентам не предусмотрены
Угрозы	Возможности
Ужесточение экологических требований к автомобилям («Евро-6»)	Рост спроса на автомобильные грузоперевозки внутри страны
Сильная конкуренция на рынке	Наличие долгосрочных контрактов с крупнейшими-перевозчиками железнодорожным и авиатранспортом
Спрос на международные перевозки грузов по ряду направлений снизился	Расширение Интернет-возможностей (заявки офф-лайн)

Вторым шагом анализа будет количественная оценка сильных и слабых сторон, угроз и возможностей внешней среды. На пересечении строки и столбца ставится экспертная оценка значимости данного сочетания угроз и сильных сторон,

возможностей и сильных сторон. Если угроза значима для сильных или слабых сторон мероприятия, то оценка значимости такого сочетания будет высокой («1» соответствует наименьшей значимости, «5» – наибольшей). Получаем количественную оценку проблем, возникших на пересечении сильных и слабых сторон мероприятия с угрозами и возможностями предприятия.

Представим эти данные в виде матрицы в таблице 1.8.

Таблица 1.8 – Количественная оценка сильных и слабых сторон, угроз и возможностей предприятия

В баллах

Характеристики стратегических позиций		Сильные стороны			Слабые стороны		
		Оперативное решение самых сложных задач в области грузоперевозок	Наличие финансовых ресурсов для обновления парка автомобилей	Наличие собственного автотранспорта, техники	Высокая степень износа автотранспорта	Малая доля рынка	Скидки постоянным клиентам не предусмотрены
Угрозы	Ужесточение экологических требований к автомобилям («Евро-6»)	5	3	5	5	3	1
	Сильная конкуренция на рынке	5	5	5	5	5	5
	Спрос на международные перевозки грузов по ряду направлений снизился	5	5	5	5	5	4
Возможности	Рост спроса на автомобильные грузоперевозки внутри страны	4	5	5	5	5	4
	Наличие долгосрочных контрактов с крупнейшими перевозчиками железнодорожным и авиатранспортом	4	2	3	1	5	5
	Расширение Интернет-возможностей (заявки оффлайн)	3	2	2	2	4	2

Суммируя полученные оценки, можно определить общую значимость сильных и слабых сторон, угроз и возможностей внешней среды.

В таблице 1.9 представлена количественная оценка сильных и слабых сторон предприятия, угроз и возможностей предприятия.

Таблица 1.9 – Количественная оценка сильных и слабых сторон, угроз и возможностей предприятия

		В баллах	
Сильные стороны	Оценка	Слабые стороны	Оценка
Оперативное решение самых сложных задач в области грузоперевозок	26	Высокая степень износа автотранспорта	23
Наличие финансовых ресурсов для обновления парка автомобилей	22	Малая доля рынка	27
Наличие собственного автотранспорта, техники	25	Скидки постоянным клиентам не предусмотрены	21
Угрозы	Оценка	Возможности	Оценка
Ужесточение экологических требований к автомобилям («Евро-6»)	22	Рост спроса на автомобильные грузоперевозки внутри страны	28
Сильная конкуренция на рынке	30	Наличие долгосрочных контрактов с крупнейшими перевозчиками железнодорожным и авиатранспортом	20
Спрос на международные перевозки грузов по ряду направлений снизился	29	Расширение Интернет-возможностей (заявки оффлайн)	15

Количественная оценка сильных и слабых сторон, угроз и возможностей предприятия позволила определить, что наиболее сильной стороной предприятия является оперативное решение самых сложных задач в области грузоперевозок, основная слабая сторона – малая доля рынка. При этом имеется возможность – рост спроса на автомобильные грузоперевозки внутри страны, но негативное влияние отмечается и со стороны конкурентов.

Количественная оценка сильных и слабых сторон позволяет расставить приоритеты и на основе последних распределять ресурсы различными проблемами.

После определения количественных характеристик следует сформировать проблемы, возникшие на каждой комбинации сильных и сторон с угрозами и возможностями.

В таблице 1.10 представлено формирование проблемного поля в рамках SWOT-матрицы для предприятия ООО «Грузоперевозки».

Таблица 1.10 – Формулирование проблемного поля в рамках SWOT-матрицы
В баллах

Характеристики стратегических позиций		Сильные стороны			Слабые стороны		
		Оперативное решение самых сложных задач в области грузоперевозок	Наличие финансовых ресурсов для обновления парка автомобилей	Наличие собственного автотранспорта, техники	Высокая степень износа автотранспорта	Малая доля рынка	Скидки постоянным клиентам не предусмотрены
Угрозы	Ужесточение экологических требований к автомобилям («Евро-6»)	Внедрение нового автотранспорта с целью сокращения затрат (76)					
	Сильная конкуренция на рынке						
	Спрос на международные перевозки грузов по ряду направлений снизился						
Возможности	Рост спроса на автомобильные грузоперевозки внутри страны	Диверсификация бизнеса (38)					
	Наличие долгосрочных контрактов с крупнейшими перевозчиками железнодорожным и авиатранспортом						
	Расширение Интернет-возможностей (заявки оффлайн)						

Количественная оценка, представленная в таблице 1.11, складывается как сумма экспертных оценок комбинаций сильных и слабых сторон с угрозами и возможностями, перекрываемых данной проблемой.

Таблица 1.11 – Количественная оценка

Ранг	Проблема/решение	В баллах
		Оценка
1	Внедрение нового автотранспорта с целью сокращения затрат	76
2	Диверсификация бизнеса	38
3	Разработка системы скидок постоянным клиентам	30

Таким образом, проведенное исследование позволило выявить направление, в котором предприятию следует использовать возможности реализации стратегии для повышения финансового состояния: внедрение нового автотранспорта с целью сокращения затрат, диверсификация бизнеса и разработка системы скидок постоянным клиентам. При этом внедрение нового автотранспорта с целью сокращения затрат занимает наиболее высокий ранг, поэтому принимается данное мероприятие к реализации.

1.3 Оценка текущего финансового состояния предприятия

Финансовое состояние находится в прямой зависимости от объемных и динамических показателей. Рост объема продаж улучшает финансовое состояние предприятия, а его сокращение, напротив, ухудшает [6]. Анализ финансового состояния предприятия осуществляется на основе бухгалтерской отчетности:

- бухгалтерский баланс (форма №1);
- отчет о финансовых результатах (форма №2), представленные в Приложении А и Б соответственно [15].

1.3.1 Горизонтальный и вертикальный анализ баланса

Горизонтальный анализ заключается в сопоставлении финансовых данных предприятия за два прошедших периода (года) в относительном и абсолютном виде с тем, чтобы сделать лаконичные выводы. Анализ состава и структуры актива баланса ООО «Грузоперевозки» представлен в таблице 1.12 на основании данных бухгалтерских балансов за 2015 – 2017 гг. (Приложение А).

Таблица 1.12 – Анализ состава и структуры баланса ООО «Грузоперевозки» за 2015 – 2017 гг.

Наименование	2015 год		2016 год		2017 год	
	Состав, в тыс. руб.	Структура, в процентах	Состав, в тыс. руб.	Структура, в процентах	Состав, в тыс. руб.	Структура, в процентах
1. Внеоборотные активы						
Основные средства	71365	68,34	77357	68,35	84450	67,51
Итого по разделу один	71365	68,34	77357	68,35	84450	67,51
2. Оборотные активы						
Запасы	2829	2,71	3009	2,66	4144	3,31
НДС	1483	1,42	1837	1,62	2201	1,76
Дебиторская задолженность краткосрочная	21402	20,50	22412	19,80	22957	18,35
Денежные средства	7340	7,03	8569	7,57	11345	9,07
Итого по разделу два	33054	31,66	35827	31,65	40647	32,49
Баланс по активу	104419	100,00	113184	100,00	125097	100,00
3. Капитал и резервы						
Уставный капитал	10	0,01	10	0,01	10	0,01
Нераспределенная прибыль	88890	85,13	94434	83,43	103383	82,64
Итого по разделу три	88900	85,14	94444	83,44	103393	82,65
4. Долгосрочные обязательства						
Заёмные средства	9596	9,19	12459	11,01	14232	11,38
Итого по разделу четыре	9596	9,19	12459	11,01	14232	11,38
5. Краткосрочные обязательства						
Кредиторская задолженность	5923	5,67	6281	5,55	7472	5,97
Итого по разделу пять	5923	5,67	6281	5,55	7472	5,97
Баланс	104419	100,00	113184	100,00	125097	100,00

Внеоборотные активы предприятия сформированы за счет основных средств. Их рост связан с приобретением автомобилей, но начисленная амортизация, имеет большую величину, поэтому суммарный прирост не велик. Основные средства увеличились с 71 365 тыс. руб. к концу 2015 года до 84 450 тыс. руб. к концу 2017 года.

Значительное изменение произошло и в структуре оборотных активов предприятия, в основном за счет увеличения дебиторской задолженности с 21 402 тыс. руб. на конец 2015 года до 22 957 тыс. руб. на конец 2017 года и денежных средств предприятия с 7 340 тыс. руб. на конец 2015 года до 11 345 тыс. руб. на конец 2017 года.

Увеличение запасов предприятия является, с одной стороны, отрицательной тенденцией в развитии ООО «Грузоперевозки», а с другой, учитывая специфику предприятия, говорит о приобретении дорогостоящих запасных частей для техники.

Произошёл рост абсолютной величины нераспределенной прибыли, при этом в относительных показателях доля снизилась с 85,14 до 82,65% за счёт увеличения доли долгосрочных заёмных средств.

В структуре заемного капитала также произошли изменения. К концу 2017г. увеличилась доля долгосрочных заёмных средств до 11,38% с 9,19% в 2015 году, что свидетельствует о снижении финансовой устойчивости предприятия ООО «Грузоперевозки».

Доля текущей кредиторской задолженности сократилась на конец 2016 года по сравнению с концом 2015 года, это говорит о росте платежеспособности предприятия, однако, немного увеличилась к концу рассматриваемого периода.

Таким образом, в целом структура активов и имущества предприятия ООО «Грузоперевозки» за анализируемый период говорит об улучшении финансового состояния анализируемого предприятия и о его развитии.

Изменение состава и структуры баланса ООО «Грузоперевозки» представлено в таблице 1.13.

Таблица 1.13 – Изменение состава и структуры баланса

Наименование	Отклонения			
	2016/2015 гг.		2017/2016 гг.	
	в тыс. руб.	в процентах	в тыс. руб.	в процентах
1. Внеоборотные активы				
Основные средства	5992	0,00	7093	-0,84
Итого по разделу дин	5992	0,00	7093	-0,84
1. Оборотные активы				
Запасы	180	-0,05	1135	0,65
НДС	354	0,20	364	0,14
Дебиторская задолженность краткосрочная	1010	-0,69	545	-1,45
Денежные средства и их эквиваленты	1229	0,54	2776	1,50
Итого по разделу два	2773	0,00	4820	0,84
Баланс	8765	0,00	11913	0,00
3. Капитал и резервы				
Уставный капитал	0	0,00	0	0,00
Нераспределенная прибыль	5544	-1,69	8949	-0,79
Итого по разделу три	5544	-1,69	8949	-0,79
4. Долгосрочные обязательства				
Заёмные средства	2863	1,82	1773	0,37
Итого по разделу четыре	2863	1,82	1773	0,37
5. Краткосрочные обязательства				
Кредиторская задолженность	358	-0,12	1191	0,42
Итого по разделу пять	358	-0,12	1191	0,42
Баланс	8765	0,00	11913	0,00

Как видно из таблицы 1.13, общая сумма активов предприятия росла во все три анализируемых периода, к концу 2016г. по сравнению с 2015г. ее рост составил 8765 тыс. руб. а в 2017г. по сравнению с 2016г. ее рост составил 11913 тыс. руб. Внеоборотные активы предприятия возросли на 5992 тыс. руб. к концу 2016 г. и на 7093 тыс. руб. к концу 2017 г., при этом процентное соотношение практически не изменилось.

За анализируемый период в составе и структуре источников формирования имущества ООО «Грузоперевозки» произошли незначительные изменения. Доля собственного капитала предприятия ООО «Грузоперевозки» незначительно снизилась в 2017 году по сравнению с 2015 годом.

Доля долгосрочных обязательств возросла на 1,82% в 2016 году и на 0,37% в 2017 году по сравнению с предыдущим. Доля краткосрочных обязательств снизилась на 0,12% в 2016 году и возросла на 0,42% в 2017 году по сравнению с предыдущим годом.

Таким образом, горизонтальный анализ баланса позволил выявить, что валюта баланса предприятия ежегодно росла за счёт роста основных средств предприятия в активах и за счёт роста нераспределённой прибыли и долгосрочных заёмных средств в пассивах. При этом в процентном выражении доля основных средств увеличивалась в динамике, а доля дебиторской задолженности снижалась в динамике. В структуре источников формирования имущества доля собственных средств снизилась в части нераспределённой прибыли, а доля заёмных средств возросла в части долгосрочных заёмных средств.

1.3.2 Оценка ликвидности баланса

Ликвидность отражает способность предприятия отвечать по своим обязательствам [18]. Существует четыре группы активов и четыре группы пассивов.

Активы баланса делятся на следующие группы.

Первая группа (А1) включает в себя абсолютно ликвидные активы, такие, как денежная наличность и финансовые вложения.

Ко второй группе (А2) относятся быстрореализуемые активы: дебиторская задолженность.

Значительно больший срок понадобится для превращения производственных запасов в готовую продукцию, а затем в денежную наличность. Поэтому они, а также НДС и прочие оборотные активы отнесены к третьей группе медленно реализуемых активов (А3).

Четвертая группа (A_4) – это труднореализуемые активы.

Соответственно на четыре группы разбиваются и обязательства предприятия:

- P_1 – наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность);
- P_2 – среднесрочные обязательства (краткосрочные кредиты банка);
- P_3 – долгосрочные пассивы (долгосрочные заёмные кредиты банка и займы);
- P_4 – постоянные пассивы (собственный капитал).

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняется следующее условие (1.1):

$$A_1 \geq P_1; A_2 \geq P_2; A_3 \geq P_3; A_4 \leq P_4. \quad (1.1)$$

Оценка ликвидности баланса ООО «Грузоперевозки» за 2015 – 2017 гг. произведена путём группировки активов и пассивов баланса предприятия. Данные представлены в таблице 1.14.

Таблица 1.14 – Группировка активов и пассивов по степени ликвидности

В тыс. руб.

Актив	На конец 2015г.	На конец 2016г.	На конец 2017г.	Пассив	На конец 2015г.	На конец 2016г.	На конец 2017г.
А1 – наиболее ликвидные активы	7340	8569	11345	П1 – наиболее срочные обязательства	5923	6281	7472
А2 – быстрореализуемые активы	21402	22412	22957	П2 – краткосрочные пассивы	0	0	0
А3 – медленно реализуемые активы	4312	4846	6345	П3 – долгосрочные пассивы	9596	12459	14232
А4 – труднореализуемые активы	71365	77357	84450	П4 – постоянные пассивы	88900	94444	103393
Баланс	104419	113184	125097	Баланс	104419	113184	125097

Исходя из данных таблицы 1.14, можно сделать вывод о том, что большую часть активов ООО «Грузоперевозки» за все три анализируемые периода занимают труднореализуемые реализуемые активы, а наименьшую часть медленно реализуемые активы. Большую часть пассивов составляют постоянные пассивы, а наименьшую часть краткосрочные пассивы.

Сравнение показателей ликвидности баланса представлено в таблице 1.15.

Таблица 1.15– Сравнительная таблица показателей ликвидности баланса

Условие абсолютной ликвидности	На конец 2015 года			На конец 2016 года			На конец 2017 года		
	А1	>	П1	А1	>	П1	А1	>	П1
$A1 \geq P1$	А1	>	П1	А1	>	П1	А1	>	П1
$A2 \geq P2$	А2	>	П2	А2	>	П2	А2	>	П2
$A3 \geq P3$	А3	<	П3	А3	<	П3	А3	<	П3
$A4 \leq P4$	А4	<	П4	А4	<	П4	А4	<	П4

Анализ таблицы 1.15 показал, что одно из условий абсолютной ликвидности ($A3 \geq P3$) не соответствует нормативному значению, значит баланс предприятия является неликвидным.

В процессе анализа финансовой отчетности используют следующие основные показатели ликвидности.

Коэффициент ликвидности баланса ($K_{лб}$) рассчитывается по формуле:

$$K_{лб} = \frac{A_1 + A_2}{P_1 + P_2} \quad (1.2)$$

Коэффициент ликвидности предприятия ($K_{лп}$) рассчитывается по формуле:

$$K_{лп} = \frac{A_1 + 0,9A_2 + 0,8A_3}{P_1 + P_2 + P_3} \quad (1.3)$$

Проведем локальную и комплексную оценку ликвидности баланса ООО «Грузоперевозки» за 2015 – 2017 гг. в таблице 1.16.

Таблица 1.16 – Локальная и комплексная оценка ликвидности баланса

В долях

Наименование	Норма- тив	На конец 2015г.	На конец 2016г.	На конец 2017г.	Отклонения	
					2016/20 15 гг.	2017/20 16 гг.
Ликвидность баланса	> 2	4,85	4,93	4,59	0,08	-0,34
Ликвидность предприятия	> 1	1,94	1,74	1,71	-0,20	-0,03

Как видно из таблицы 1.16, коэффициент ликвидности баланса составляет более 2 за все три анализируемые периода и в его динамике наблюдается его рост, что является хорошим показателем, говорящим о том, что баланс предприятия имеет хорошую ликвидность, однако его значение на конец 2017 года снижается, что свидетельствует об ухудшении состояния предприятия.

Совокупный показатель ликвидности предприятия составляет более 1 за все три анализируемые периода, что также говорит о том, что ликвидность предприятия находится на высоком уровне, однако значение данного показателя на конец 2017 года также снижается, что свидетельствует об ухудшении состояния предприятия.

Таким образом, анализ ликвидности баланса предприятия показал, что одно из условий абсолютной ликвидности не соответствует нормативному значению, соответственно баланс предприятия не является ликвидным. Локальные показатели ликвидности баланса и ликвидности предприятия имеют нормативные значения во всех рассматриваемых периодах, однако, на конец периода они снижаются, что свидетельствует о снижении платёжеспособности предприятия.

1.3.3 Коэффициентный анализ ликвидности

Ликвидность предприятия – это возможность предприятия покрыть свои платежные обязательства за счет собственных средств (перевод активов в денежную наличность) и за счет привлечения заемных средств со стороны.

Проведем коэффициентный анализ ликвидности ООО «Грузоперевозки» за 2015 – 2017 гг.

Коэффициент абсолютной ликвидности предприятия ($K_{ал}$) рассчитывается по формуле:

$$K_{ал} = \frac{ДС + ФВ}{КО}, \quad (1.4)$$

где ДС – денежные средства, тыс. руб.;

ФВ –финансовые вложения, тыс. руб.

КЗ – краткосрочные обязательства, тыс. руб.

Коэффициент быстрой ликвидности предприятия ($K_{бл}$) рассчитывается по формуле:

$$K_{бл} = \frac{A_2}{КО}, \quad (1.5)$$

Коэффициент текущей ликвидности предприятия ($K_{тл}$) рассчитывается по формуле:

$$K_{тл} = \frac{ОА}{КО}, \quad (1.6)$$

где ОА – оборотные активы, тыс. руб.

Коэффициент критической ликвидности ($K_{кл}$) предприятия рассчитывается по формуле:

$$K_{кл} = \frac{ОА - З}{КО}, \quad (1.7)$$

где З – запасы, тыс. руб.

Оценка ликвидности ООО «Грузоперевозки» за 2015 – 2017гг.представлена в таблице 1.17.

Таблица 1.17 – Оценка ликвидности ООО «Грузоперевозки» за 2015 – 2017 гг.

Наименование показателя	На конец 2015г.	На конец 2016г.	На конец 2017г.	Отклонение		Нормативное значение
				2016 / 2015гг.	2017 / 2016гг.	
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,24	1,36	1,52	0,13	0,15	0,2 – 0,5
Коэффициент быстрой ликвидности	4,85	4,93	4,59	0,08	-0,34	0,8 – 0,1
Коэффициент критической ликвидности	5,10	5,22	4,89	0,12	-0,34	0,9 – 2,0
Коэффициент текущей ликвидности	5,58	5,70	5,44	0,12	-0,26	1,0 – 3,0

Наглядно показатели оценки ликвидности ООО «Грузоперевозки» за 2015 – 2017гг.представлены на рисунке 1.3.

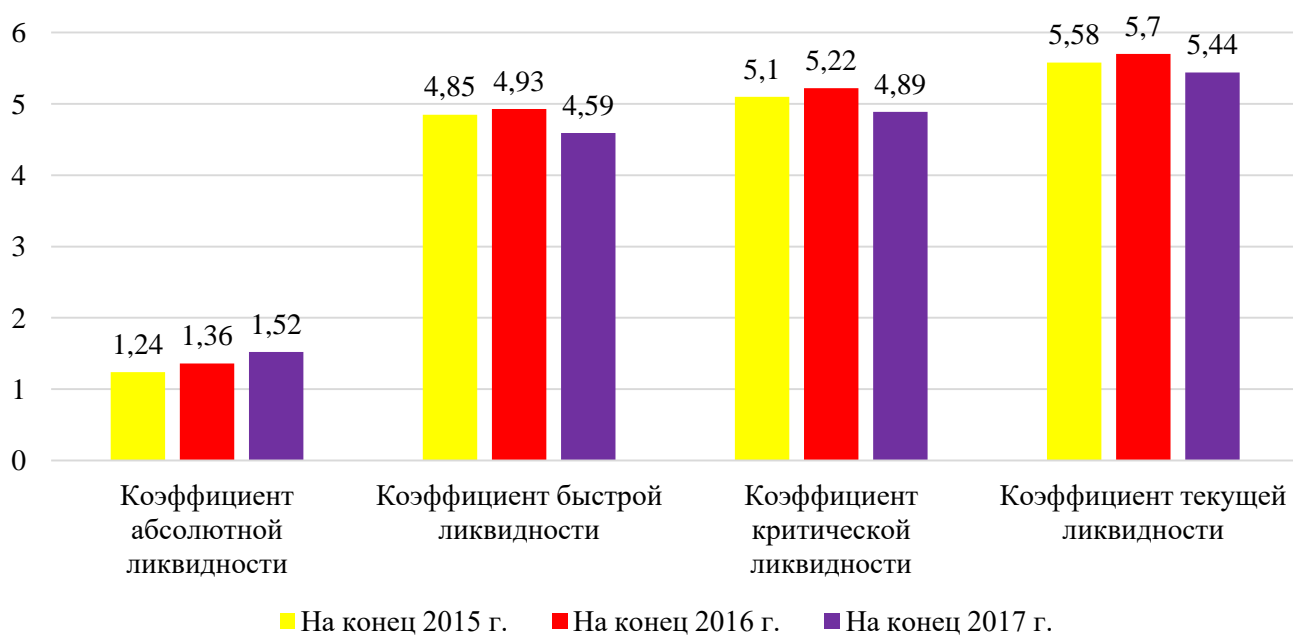


Рисунок 1.3 – Показатели оценка ликвидности ООО «Грузоперевозки»

Как видно из таблицы 1.17 и рисунка 1.3, значения коэффициентов текущей ликвидности на конец всех периодов превышали нормативные, что свидетельствует о том, что оборотных средств более, чем достаточно для покрытия краткосрочных обязательств.

Значения коэффициентов критической ликвидности на конец всех периодов превышали нормативные, что свидетельствует о том, что ликвидных средств более, чем достаточно для покрытия краткосрочных обязательств.

Значения коэффициентов быстрой ликвидности на конец всех периодов превышали нормативные, что свидетельствует о том, что ликвидных активов более, чем достаточно для покрытия краткосрочных обязательств.

Значения коэффициентов абсолютной ликвидности превышают нормативные, что свидетельствует о том, что наиболее ликвидных активов более, чем достаточно для покрытия краткосрочных обязательств.

Значения показателей срочной и абсолютной ликвидностей совпадают в связи с отсутствием краткосрочных финансовых вложений в структуре баланса.

Таким образом, за все три анализируемых периода (с 2015 г. по 2017г.) коэффициенты ликвидности выше рекомендуемых значений, что говорит о малой величине кредиторской задолженности по сравнению с оборотными активами. Другими словами у предприятия достаточно ликвидных активов для покрытия ими краткосрочных обязательств. Следовательно, платежеспособность предприятия находится в удовлетворительном состоянии, и у него нет сложностей в осуществлении им своей операционной деятельности, оно в состоянии досрочно погасить свою текущую кредиторскую задолженность в данный момент времени.

1.3.4 Оценка финансовой устойчивости

Произведем оценку финансовой устойчивости ООО «Грузоперевозки» за 2015 – 2017 гг. Расчет будет основан на основании следующих показателей.

Наличие собственных оборотных средств предприятия (СОС) рассчитывается по формуле:

$$\text{СОС} = \text{КР} - \text{ВОА}, \quad (1.8)$$

где КР – капитал и резервы, тыс. руб.;

ВОА – внеоборотные активы, тыс. руб.

Наличие собственных оборотных и долгосрочных заемных средств (НСОДЗС) рассчитывается по формуле:

$$\text{НСОДЗС} = \text{КР} + \text{ДО} - \text{ВОА} , \quad (1.9)$$

где ДО – долгосрочные обязательства, тыс. руб.

Общая величина основных источников формирования собственных оборотных средств (ОИФСОС) рассчитывается по формуле:

$$\text{ОИФСОС} = \text{КР} + \text{ДО} + \text{КК} - \text{ВОА} , \quad (1.10)$$

где КК – краткосрочные кредиты и займы, тыс. руб.

Обеспеченность запасов собственными источниками (ОСИ) рассчитывается по формуле:

$$\text{ОСИ} = \text{СОС} - \text{З} . \quad (1.11)$$

Обеспеченность запасов собственными и долгосрочными заемными источниками формирования имущества (ОСДЗИ) рассчитывается как:

$$\text{ОСДЗИ} = \text{НСОДЗС} - \text{З} . \quad (1.12)$$

Обеспеченность запасов общими источниками предприятия рассчитывается как:

$$\text{ОСИ} = \text{ОИФСОС} - \text{З} . \quad (1.13)$$

Рассмотрим показатели финансовой устойчивости ООО «Грузоперевозки» за 2015 – 2017 гг. в таблице 1.18.

Таблица 1.18 – Показатели финансовой устойчивости ООО «Грузоперевозки»
В тыс. руб.

Финансовый показатель	На конец 2015г.	На конец 2016г.	На конец 2017г.	Отклонения	
				2016/ 2015гг.	2017 /2016гг.
Капитал и резервы	88900	94444	103393	5544	8949
Внеоборотные активы	71365	77357	84450	5992	7093
Наличие собственных оборотных средств	17535	17087	18943	-448	1856
Долгосрочные обязательства	9596	12459	14232	2863	1773
Наличие собственных оборотных и долгосрочных заемных средств	27131	29546	33175	2415	3629
Наличие собственных оборотных, долгосрочных и краткосрочных заемных средств	0	0	0	0	0
Краткосрочные кредиты и займы	27131	29546	33175	2415	3629
Запасы	2829	3009	4144	180	1135
Обеспеченность запасов собственными источниками	14706	14078	14799	-628	721
Обеспеченность запасов собственными и долгосрочными заемными средствами	24302	26537	29031	2235	2494
Обеспеченность запасов общими источниками	24302	26537	29031	2235	2494
Трёхкомпонентный критерий	(1,1,1)	(1,1,1)	(1,1,1)	-	-
Тип финансовой устойчивости	Абсолютная финансовая устойчивость			-	-

Показатели финансовой устойчивости ООО «Грузоперевозки», рассчитанные в таблице 1.18, говорит о достаточной величине собственных оборотных средств предприятия. Исходя из приведенных данных и полученных показателей, можно сделать вывод о типе финансовой устойчивости предприятия.

В 2015 – 2017 гг. ООО «Грузоперевозки» имеет абсолютную финансовую устойчивость, запасы покрываются собственными оборотными средствами, то есть предприятие полностью не зависит от внешних инвесторов.

Рассмотрим анализ финансовой устойчивости предприятия ООО «Грузоперевозки» на основе относительных показателей за 2015 – 2017 гг.

Коэффициент автономии (K_a) рассчитывается по формуле:

$$K_a = \frac{КР}{ВБ} . \quad (1.14)$$

где ВБ – валюта баланса, тыс. руб.

Уровень перманентного капитала ($У_{пк}$) рассчитывается по формуле:

$$У_{пк} = \frac{КР + ДО}{ВБ} . \quad (1.15)$$

Коэффициент текущей задолженности ($K_{тз}$) рассчитывается по формуле:

$$K_{тз} = \frac{КЗ}{ВБ} . \quad (1.16)$$

Доля банковских заимствований в финансовых ресурсах предприятия ($K_{бз}$) рассчитываются по формуле:

$$K_{бз} = \frac{ДО + КК}{ВБ} . \quad (1.17)$$

Коэффициент финансовой зависимости ($K_{фз}$) рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{фз} = \frac{ВБ}{КР} . \quad (1.18)$$

Коэффициент финансовой напряженности ($K_{фн}$) рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{фн}} = \frac{\text{ДО} + \text{КЗ}}{\text{ВБ}}. \quad (1.19)$$

Коэффициент финансовой нагрузки предприятия ($K_{\text{фн}}$) рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{фн}} = \frac{\text{ДО} + \text{КК}}{\text{ВБ}}. \quad (1.20)$$

Расчет финансовой устойчивости предприятия на основе относительных показателей произведем в таблице 1.19.

Таблица 1.19 – Анализ финансовой устойчивости предприятия

В долях

Наименование показателя	На конец 2015г.	На конец 2016г.	На конец 2017г.	Отклонение	
				2016 / 2015гг.	2017 / 2016гг.
Коэффициент автономии	0,85	0,83	0,83	-0,02	-0,01
Уровень перманентного капитала	0,94	0,94	0,94	0,00	0,00
Коэффициент текущей задолженности	0,06	0,06	0,06	0,00	0,00
Доля банковских заимствований в финансовых ресурсах предприятия	0,09	0,11	0,11	0,02	0,00
Коэффициент финансовой зависимости	1,17	1,20	1,21	0,02	0,01
Коэффициент финансовой напряженности	0,15	0,17	0,17	0,02	0,01
Коэффициент финансовой нагрузки	0,09	0,11	0,11	0,02	0,00

Наглядно показатели оценки финансовой устойчивости ООО «Грузоперевозки» за 2015 – 2017гг. представлены на рисунке 1.4.

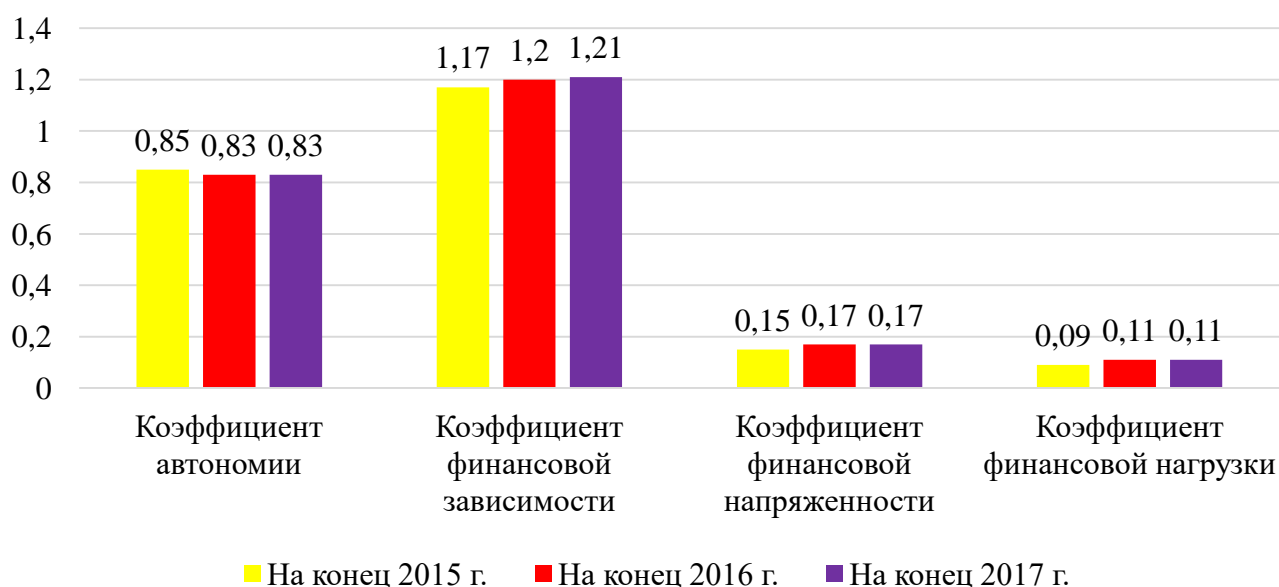


Рисунок 1.4 – Показатели финансовой устойчивости предприятия

Исходя из данных, рассчитанных в таблице 1.19 и рисунка 1.4, можно сделать следующие выводы.

Коэффициент автономии на конец 2015 года составил 0,85, на конец 2016 года снизился до 0,83, а в 2017 г. остался на уровне 2016 года. При этом его значения соответствуют нормативным, что положительно характеризует предприятие.

Уровень перманентного капитала и коэффициент текущей задолженности не изменились за три рассмотренных периода, имеют хорошие значения, что положительно характеризует деятельность предприятия.

Доля банковских заимствований и коэффициент финансовой нагрузки возросла с 0,09 на конец 2015 г. до 0,11 на конец 2016 года и осталась на этом же уровне в 2017 году.

При этом коэффициент финансовой зависимости также возрос с 1,17 на конец 2015 года до 1,21 на конец 2017 года.

Таким образом, на протяжении всех рассматриваемых периодов предприятие ООО «Грузоперевозки» находится в состоянии финансовой независимости от внешних источников, так как показатели соответствуют нормативным значениям, однако, в динамике наблюдается незначительный рост зависимости от банковских заимствований.

1.3.5 Оценка рентабельности

Показатели рентабельности широко используются для оценки финансово-хозяйственной деятельности. Они предназначены для оценки общей эффективности вложения средств в предприятие [27]. Произведем оценку рентабельности ООО «Грузоперевозки» за 2015 – 2017гг.

Рентабельность продаж (чистая рентабельность деятельности предприятия) ($P_{пр}$) рассчитывается по формуле:

$$P_{пр} = \frac{ЧП}{В} \cdot 100, \quad (1.21)$$

где ЧП – чистая прибыль, тыс. руб.

Рентабельность издержек предприятия ($P_{и}$) рассчитывается по формуле:

$$P_{и} = \frac{ПП}{СС} \cdot 100, \quad (1.22)$$

где ПП – прибыль от продаж, тыс. руб.

СС – себестоимость продаж, тыс. руб.

Рентабельность оборота ($P_{о}$) рассчитывается по формуле:

$$P_{о} = \frac{ПП}{В} \cdot 100, \quad (1.23)$$

где В – выручка, тыс. руб.

Рентабельность использования имущества ($P_{ин}$) рассчитывается по формуле:

$$P_{ин} = \frac{ЧП}{ВОА} \cdot 100. \quad (1.24)$$

Рентабельность активов (экономическая рентабельность) ($P_э$) рассчитывается по формуле:

$$P_э = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВБ}} \cdot 100 . \quad (1.25)$$

Рентабельность собственных средств (финансовая рентабельность) ($P_{фин}$) рассчитывается по формуле:

$$P_{фин} = \frac{\text{ЧП}}{\text{КР}} \cdot 100 . \quad (1.26)$$

Произведем оценку рентабельности производственно-хозяйственной деятельности ООО «Грузоперевозки» за 2015 – 2017 гг. в таблице 1.20.

Таблица 1.20 – Оценка рентабельности деятельности ООО «Грузоперевозки» за 2015 – 2017 гг.

Наименование показателя	2015г.	2016г.	2017г.	В процентах	
				Отклонения	
				2016 / 2015 гг.	2017 / 2016 гг.
Рентабельность продаж (чистая рентабельность деятельности)	6,79	6,73	9,69	-0,06	2,96
Рентабельность издержек	11,78	11,66	17,53	-0,12	5,87
Рентабельность оборота	8,34	8,38	12,13	0,05	3,74
Рентабельность использования имущества	-	7,46	11,06	-	3,61
Экономическая рентабельность	-	5,10	7,51	-	2,42
Финансовая рентабельность	-	6,05	9,05	-	3,00

Наглядно показатели рентабельности ООО «Грузоперевозки» за 2015 – 2017гг.представлены на рисунке 1.5.

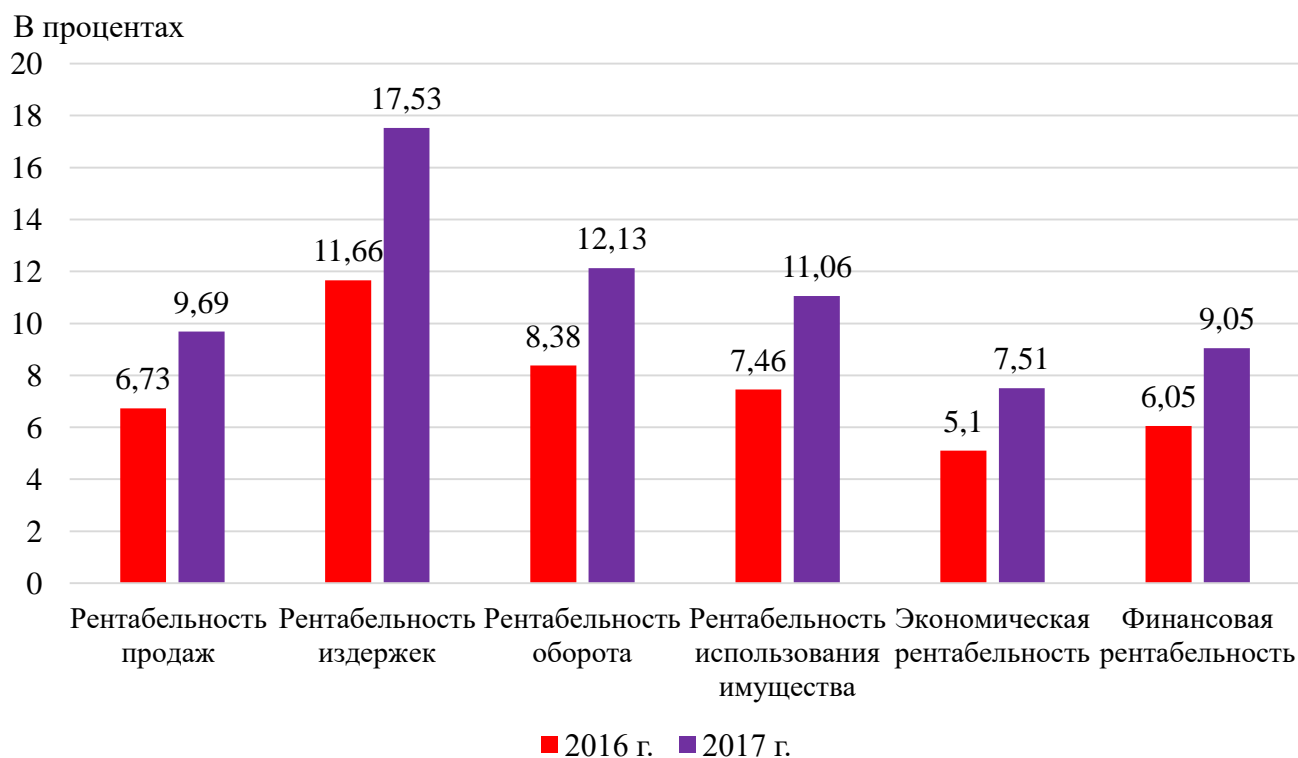


Рисунок 1.5 – Показатели рентабельности

Рентабельность продаж сократилась и в 2016 г. на 0,24%, а в 2017 г. возросла на 1,63% за счёт большей динамики роста чистой прибыли, чем выручки.

В 2016 году рентабельность издержек снизилась на 0,12% по сравнению с данными за 2015 год, а к 2017 году – возросла на 5,87% за счёт того, что прибыль от продаж растёт большими темпами, чем себестоимость.

Рентабельность оборота выросла на 0,05% и 3,74% в 2016 г. и в 2017 г. соответственно за счёт большей динамики роста прибыли от продаж, чем выручки.

Рентабельность использования активов выросла в 2017 г. за счёт большей динамики роста чистой прибыли по сравнению с динамикой роста внеоборотных активов.

Финансовая рентабельность выросла в 2017 г. за счёт того, что темпы роста чистой прибыли, больше, чем темпы роста собственных средств.

Экономическая рентабельность выросла в 2017 г. за счёт того, что темпы роста чистой прибыли, больше, чем темпы роста активов.

Таким образом, исходя из проведенного анализа рентабельности, можно сделать вывод о том, что все показатели рентабельности предприятия растут в динамике, а, следовательно, работа предприятия становится более эффективной в 2017 году, нежели в 2016 году.

1.3.6 Оценка деловой активности

Деловая активность коммерческого предприятия проявляется в динамичности ее развития, достижении ею поставленных целей, в эффективном использовании экономического потенциала, расширении рынков сбыта своей продукции. Основным понятием в оценке деловой активности является оборачиваемость.

Оборачиваемость – это величина, характеризующая временной промежуток, за который осуществляется полное обращение товара, денежных средств или число этих обращений за временной промежуток. Проведем оценку показателей деловой активности на основании следующих коэффициентов.

Коэффициент оборачиваемости капитала предприятия ($Об_k$) рассчитывается как:

$$Об_k = \frac{В}{ВБ} . \quad (1.27)$$

Коэффициент оборачиваемости имущества ($Об_{ок}$) рассчитывается как:

$$Об_{ок} = \frac{В}{ВОА} . \quad (1.28)$$

Коэффициент оборачиваемости текущих активов ($Об_{оа}$) рассчитывается как:

$$Об_{оа} = \frac{В}{ОА} . \quad (1.29)$$

Коэффициент оборачиваемости перманентного капитала ($Об_{пк}$) рассчитывается как:

$$Об_{ок} = \frac{В}{КР + ДО} \cdot \quad (1.30)$$

Проведем оценку деловой активности ООО «Грузоперевозки» за 2015 – 2017 гг. Расчеты представим в таблице 1.21.

Таблица 1.21 – Оценка деловой активности ООО «Грузоперевозки»

Наименование показателя	В оборотах		
	2016 год	2017 год	Отклонение за 2017 / 2016 гг.
Коэффициент оборачиваемости капитала	0,76	0,78	0,02
Коэффициент оборачиваемости основного капитала	1,11	1,14	0,03
Коэффициент оборачиваемости текущих активов	2,39	2,42	0,02
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	1,61	1,65	0,04

Наглядно показатели оценки деловой активности ООО «Грузоперевозки» представлены на рисунке 1.6.

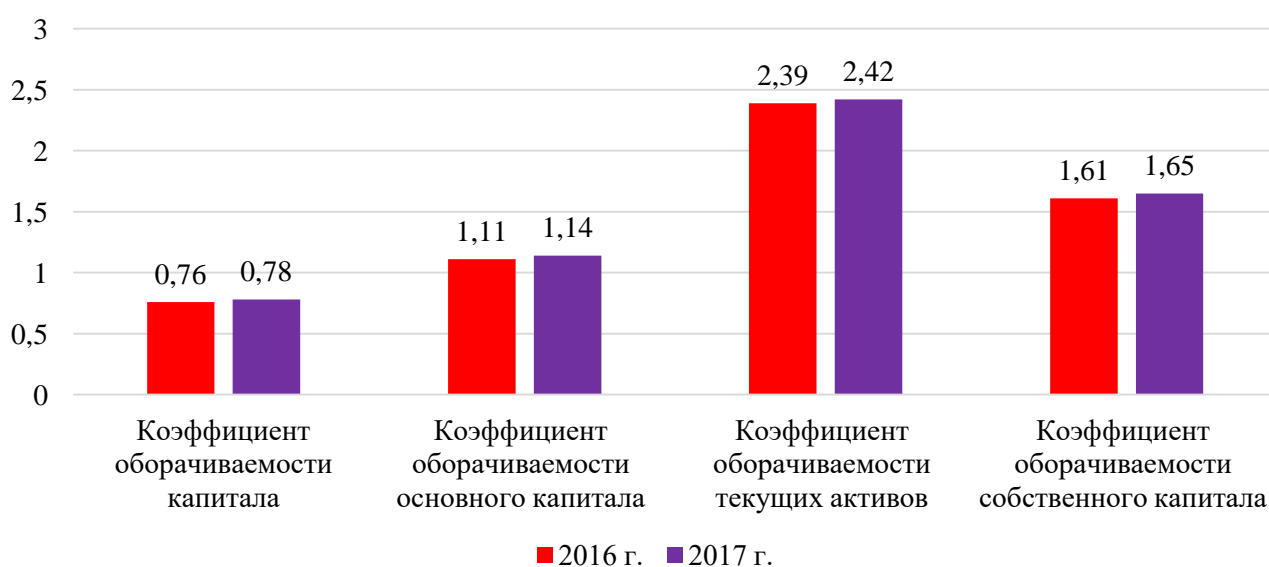


Рисунок 1.6 – Показатели деловой активности ООО «Грузоперевозки»

Исходя из данных таблицы 1.21, можно сделать следующие выводы о деловой активности ООО «Грузоперевозки» за 2015 – 2017 гг.

Коэффициент оборачиваемости капитала ООО «Грузоперевозки» возрос с 0,76 оборотов в 2016 г. до 0,78 оборота в 2017 г.

Коэффициент оборачиваемости основного капитала возрос на 0,03 оборота в 2017 г. по сравнению с 2016 г.

Коэффициент оборачиваемости текущих активов повысился с 2,39 оборота до 2,42 в 2017 г. по сравнению с 2016 г.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала увеличился на 0,04 оборота в 2017 г. по сравнению с 2016 г.

Таким образом, можно сделать вывод о повышении деловой активности предприятия благодаря тому, что выручка растёт большими темпами, нежели активы и собственные средства предприятия.

Выводы по разделу один

ООО «Грузоперевозки» готово предложить перечень услуг по перевозке грузов в любые направления автомобильным транспортом. Для повышения качества услуг и экономии рабочего времени специалисты предлагают заключение договоров на постоянное транспортное обслуживание. В распоряжении предприятия имеется собственный транспорт. Организационная структура ООО «Грузоперевозки» относится к линейной.

Стратегический анализ показал, что наиболее сильной стороной предприятия является оперативное решение самых сложных задач в области грузоперевозок, основная слабая сторона – малая доля рынка. При этом имеется возможность – рост спроса на автомобильные грузоперевозки внутри страны, но негативное влияние отмечается и со стороны конкурентов. По результатам SWOT-анализа выявлена необходимость реализации мероприятия по обновлению парка автомобилей.

Горизонтальный анализ баланса позволил выявить, что валюта баланса предприятия ежегодно росла за счёт роста основных средств предприятия в активах и за счёт роста нераспределённой прибыли и долгосрочных заёмных средств в пассивах. При этом в процентном выражении доля основных средств увеличивалась в динамике, а доля дебиторской задолженности снижалась в динамике. В структуре источников формирования имущества доля собственных средств снизилась в части нераспределённой прибыли, а доля заёмных средств возросла в части долгосрочных заёмных средств.

Анализ ликвидности баланса выявил, что одно из условий абсолютной ликвидности не соответствует нормативному значению, значит баланс предприятия является неликвидным. Локальные показатели ликвидности баланса и ликвидности предприятия имеют нормативные значения во всех рассматриваемых периодах, однако, на конец периода они снижаются, что свидетельствует о снижении платёжеспособности предприятия.

Коэффициенты ликвидности выше рекомендуемых значений, что говорит о малой величине кредиторской задолженности по сравнению с оборотными активами. У предприятия достаточно ликвидных активов для покрытия ими краткосрочных обязательств, следовательно, платёжеспособность находится в удовлетворительном состоянии, нет сложностей в осуществлении операционной деятельности.

Абсолютные показатели финансовой устойчивости ООО «Грузоперевозки» говорят о достаточной величине собственных оборотных средств предприятия, тип финансовой устойчивости – абсолютная финансовая устойчивость.

Предприятие ООО «Грузоперевозки» находится в состоянии финансовой независимости от внешних источников, так как показатели соответствуют нормативным значениям, однако, в динамике наблюдается незначительный рост зависимости от банковских заимствований.

Показатели рентабельности предприятия растут в динамике, а, следовательно, работа предприятия становится более эффективной.

Деловая активность предприятия повысилась благодаря тому, что выручка выросла большими темпами, нежели активы и собственные средства предприятия.

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЯ ОБНОВЛЕНИЯ АВТОПАРКА ООО «ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ»

2.1 Сравнительная оценка результатов финансово-экономического состояния и стратегической позиции ООО «Грузоперевозки»

Рост спроса на автомобильные грузоперевозки внутри страны и наличие долгосрочных контрактов с крупнейшими перевозчиками железнодорожным и авиатранспортом способствуют росту основных показателей эффективности работы предприятия. Показатели рентабельности предприятия растут в динамике, а, следовательно, работа предприятия становится более результативной.

Горизонтальный анализ баланса позволил выявить, что валюта баланса предприятия ежегодно росла за счёт роста основных средств предприятия в активах и за счёт роста нераспределённой прибыли и долгосрочных заёмных средств в пассивах. При этом в процентном выражении доля основных средств увеличивалась в динамике. Не смотря на это, отмечается высокая степень износа автотранспорта. Однако, наличие финансовых ресурсов для обновления парка автомобилей позволит предприятию ещё больше повысить показатели эффективности.

Наличие чёткой системы тарифов, но отсутствие скидок постоянным покупателям явились причиной того, что доля дебиторской задолженности снижалась в динамике. Анализ ликвидности баланса выявил, что одно из условий абсолютной ликвидности не соответствует нормативному значению, значит баланс предприятия является неликвидным.

Тем не менее, оперативное решение самых сложных задач в области грузоперевозок и наличие собственного автотранспорта, техники позволяет предприятию активно развиваться на рынке.

Предприятие ООО «Грузоперевозки» находится в состоянии финансовой независимости от внешних источников, так как показатели соответствуют нормативным значениям, однако, в динамике наблюдается незначительный рост зависимости от банковских заимствований.

Сильная конкуренция на рынке и снижение спроса на международные перевозки грузов по ряду направлений являются основными причинами малой доли рынка предприятия. Ужесточение экологических требований к автомобилям («Евро-6») усложняет работу предприятия, в результате в структуре источников формирования имущества доля собственных средств снизилась в части нераспределённой прибыли, а доля заёмных средств возросла в части долгосрочных заёмных средств. Расширение Интернет-возможностей (заявки офф-лайн) повышает приток клиентов, в итоге коэффициенты ликвидности превышают рекомендуемые значения, что говорит о том, что у предприятия нет сложностей в осуществлении операционной деятельности. Локальные показатели ликвидности баланса и ликвидности предприятия имеют нормативные значения. Абсолютные показатели финансовой устойчивости говорят о достаточной величине собственных оборотных средств. Деловая активность предприятия повышается.

В результате проведения SWOT-анализа главным мероприятием SWOT-анализа является внедрение нового автотранспорта с целью сокращения затрат

Обновление автопарка ООО «Грузоперевозки» позволит снизить затраты на техническое обслуживание устаревших транспортных средств, повысить надежность и точность исполнения условий договора, что, в свою очередь, повысит имидж компании и позволит увеличить количество клиентов.

Таким образом, к разработке принимается мероприятие обновления автопарка ООО «Грузоперевозки».

2.2 Моделирование мероприятия

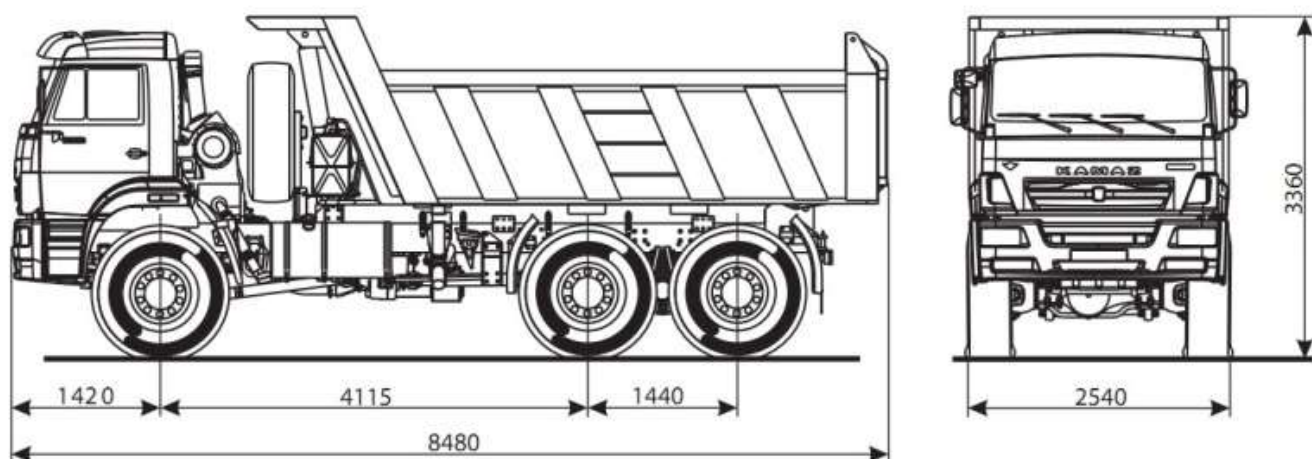
В настоящее время на ООО «Грузоперевозки» используются устаревшие грузовые автомобили (самосвалы) – 3 единицы автотранспорта, нормативный срок службы которых завершился. Планируется приобрести столько же автомобилей взамен устаревшей техники. Старые автомобили планируется продать.

Автомобиль (самосвал) марки «КАМАЗ 65222» наглядно представлен на рисунке 2.1.



Рисунок 2.1 – Автомобиль (самосвал) марки «КАМАЗ 65222»

Размеры самосвала марки «КАМАЗ 65222» указаны на рисунке 2.2.



Размеры даны для автомобиля снаряженной массы

Рисунок 2.2 – Размеры автомобиля (самосвала) марки «КАМАЗ 65222»

Технические характеристики представлены в приложении В.

Для определения полного перечня работ и установления четких сроков их реализации, составляется календарный план.

Календарный план представляет собой документ, отражающий сроки начала и окончания каждого вида работ, необходимых для воплощения мероприятия в жизнь. Календарный план представлен в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Календарный план мероприятия ООО «Грузоперевозки»

Наименование работы	Сроки выполнения работы		Длительность выполнения работы, в днях
	Дата начала	Дата окончания	
Подготовительный этап			
Разработка идеи проекта	01.06.2018	30.06.2018	30
Анализ необходимого автотранспорта для реализации проекта	01.07.2018	15.07.2018	15
Анализ возможных поставщиков по проекту	16.07.2018	31.07.2018	16
Опрос потребителей с целью выявления целевого объёма продаж	01.08.2018	31.08.2018	31
Детальная разработка мероприятия внедрения нового автотранспорта с целью сокращения затрат	01.09.2018	30.09.2018	30
Анализ целесообразности реализации мероприятия, оценка эффективности и рисков проекта	01.10.2018	15.10.2018	15
Поиск покупателей старого грузового автотранспорта, продажа устаревшей техники	16.10.2018	31.10.2018	16
Поиск необходимых грузовых автомобилей	01.11.2018	30.11.2018	30
Заключение договоров на приобретение автомобилей	01.12.2018	15.12.2018	15
Сбор заявок на предстоящий год	01.12.2018	15.12.2018	15
Инвестиционный этап			
Оплата грузовых автомобилей по договору купли-продажи	16.12.2018	20.12.2018	5
Страхование автомобилей	21.12.2018	24.12.2018	4
Постановка автомобилей на учёт	25.12.2018	31.12.2018	7
Эксплуатационный этап			
Оказание транспортно-экспедиционных услуг	01.01.2019	-	-

До момента запуска мероприятия в реализацию общая продолжительность работ составляет 6 месяцев. Сначала будет разрабатываться бизнес-план с целью приобретения основных средств. Поиск контрагентов будет осуществляться во

второй половине 2018 года. Вышеперечисленные работы относятся к предынвестиционной фазе мероприятия, которая не требует финансовых вложений. С начала до середины декабря планируется заключить договора купли-продажи. Далее следует оплата грузовых автомобилей по договору купли-продажи, постановка автомобилей на учёт и страхование автомобилей, что соответствует инвестиционному этапу реализации мероприятия. После оплаты по договорам (конец декабря 2018г.) наступает эксплуатационный этап реализации мероприятия.

Для того чтобы визуальнo оценить последовательность работ, их относительную длительность, представим календарный план диаграммой Гантта (рисунок 2.3).

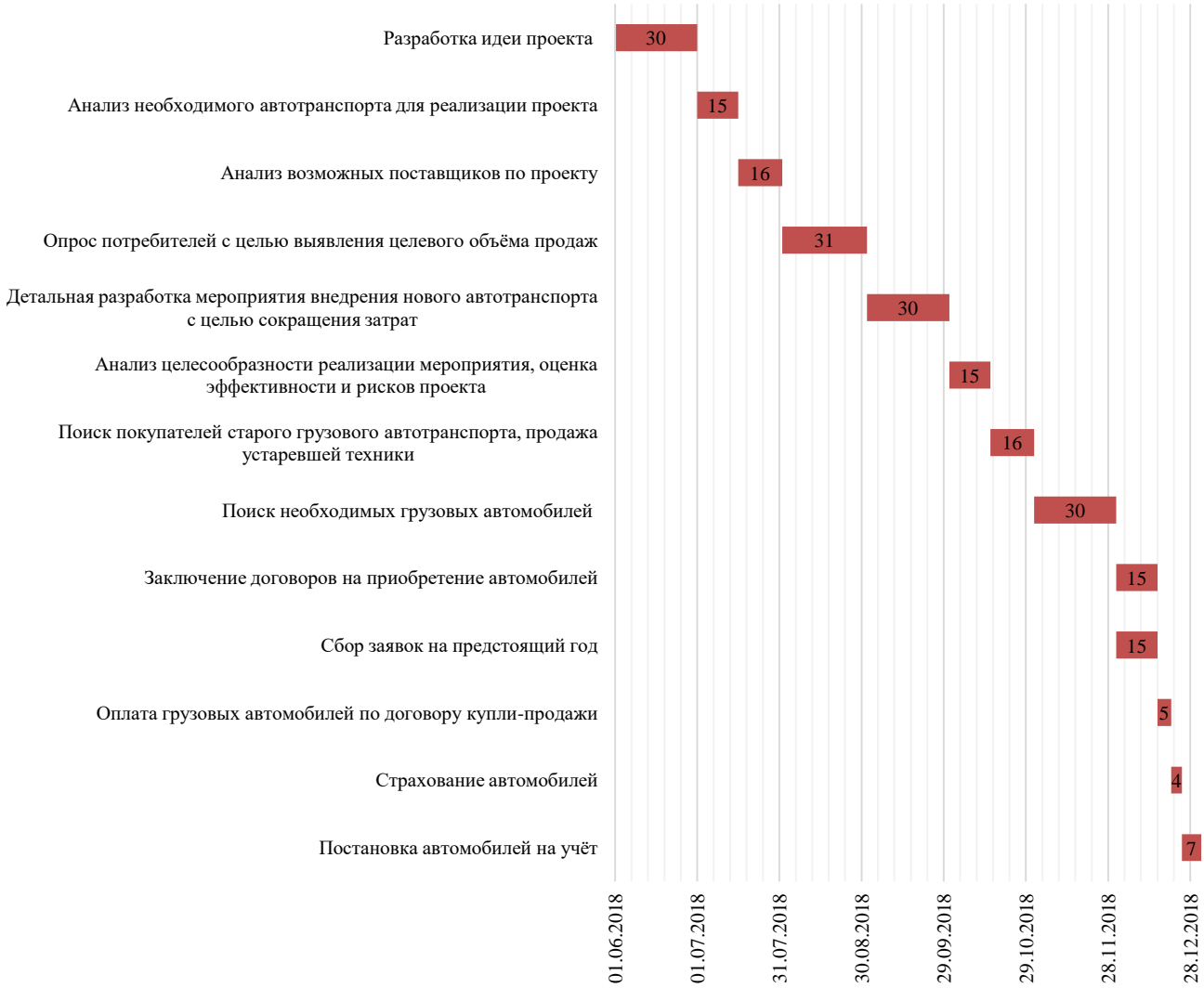


Рисунок 2.3 – Диаграмма Гантта

Диаграмма Гантта представляет собой отрезки, размещенные на горизонтальной шкале времени. Каждый отрезок соответствует отдельной работе. Работы каждого этапа мероприятия перечислены по вертикали. Начало, конец и длина отрезка на шкале времени соответствуют началу, концу и длительности задачи.

Таким образом, подготовительный этап составит 5,5 месяцев, инвестиционный – 0,5 месяца, далее следует эксплуатационный этап.

2.3 Финансовый план

Согласно идее мероприятия, взамен устаревшей техники, необходимо приобрести три автомобиля марки «КАМАЗ 65222» (с трёхсторонней разгрузкой). Потенциальные поставщики автомобилей указаны в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Поставщики автомобилей «КАМАЗ 65222»

Наименование компании-дилера	Адрес	Условия оплаты	Стоимость с учётом доставки за единицу техники, в руб.
ООО «Титан-Трейд»	422718, Республика Татарстан, Высокогорский район, ст. Киндери, ул. Лесная, дом 13	100% предоплата	4 478 000(в том числе 100 000 рублей доставки)
ООО «Грузовая техника»	454000, г. Челябинск, ул. Косарева, 1А	100% предоплата	4 256 767
ООО «КамАЗАвтомаркет»	454000, г. Челябинск, ул. Валдайская, 17	100% предоплата	4 600 000
Официальный дилер ОАО «КАМАЗ» – компания «УРАЛКАМ»	454038, Россия, г. Челябинск, шоссе Metallургов, 21-п	100% предоплата	4 200 000
Торгово-промышленный концерн «Многопрофильная спецтехника»	456300, Челябинская область, г. Миасс, Тургорское шоссе, 13/23	100% предоплата	4 764 840

Представим в таблице 2.3 условия приобретения автомобилей марки «КАМАЗ 65222» (с трёхсторонней разгрузкой).

Таблица 2.3 – Условия приобретения автомобилей

Марка автомобиля	Год выпуска	Тип кузова	Тип топлива	Компания- поставщик	Цена автомобиля (за единицу), руб.
«КАМАЗ 65222»	2018	Трёхсторонняя разгрузка (самосвал)	дизель	Официальный дилер ОАО «КАМАЗ» – компания «УРАЛКАМ»	4 200 000
Итого за все автомобили	-	-	-	-	12 600 000

По результатам, представленным в таблице 2.3, для приобретения новых автомобилей требуется 12 600 000 рублей. Операционными предварительными затратами являются расходы на оформление полиса ОСАГО и госпошлина за постановку на учёт (2 000 рублей на каждый автомобиль). На оплату госпошлины за постановку на учёт за три автомобиля требуется 6 000 рублей.

В таблице 2.4 указаны итоговые суммы по полисам ОСАГО.

Таблица 2.4 – Расчет уплаты страховых взносов по полисам ОСАГО

В руб.		
Модель и марка автомобиля	Цена автомобиля	Стоимость полиса ОСАГО
КАМАЗ 65222	4 200 000	21 000
Итого за три самосвала	12 600 000	63 000

Представим суммарные инвестиционные затраты в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Инвестиционные затраты

В руб.	
Наименование	Сумма
Приобретение новых автомобилей	12 600 000
Оплата госпошлины за постановку на учёт	6 000
ОСАГО	63 000
Итого	12 669 000

Таким образом, инвестиционные затраты составляют 12 669 000 рублей.

Предприятие на балансе имеет три устаревших грузовых автомобиля. В таблице 2.6 представлены их характеристики и остаточная стоимость.

Таблица 2.6 – Грузовые автомобили ООО «Грузоперевозки»

Марка автомобиля	Год выпуска	Остаточная стоимость, руб.
КамАЗ 5511	1999	550 000
КамАЗ 6520	2005	1 300 000
КамАЗ 5511	1999	550 000
Итого	-	2 400 000

Таким образом, суммарная остаточная стоимость автомобилей составляет 2 400 000 рублей. В рамках мероприятия предполагается реализация устаревшей техники. Решено было разослать коммерческие предложения о продаже автомобилей основным предприятиям-конкурентам и разместить бесплатное объявление на сайте «74.ru» в разделе «Автомобили». В результате были получены следующие предложения по цене, представленные в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Предложения потенциальных потребителей устаревшей техники
В руб.

Марка автомобиля	КамАЗ 5511, 1999 г.в.	КамАЗ 6520, 2005 г.в.	КамАЗ 5511, 1999 г.в.
ООО «Артель-С»	550 000	-	550 000
ООО «Легион»	-	1 050 000	-
ООО «МЕТЧЕЛСТРОЙ»	600 000	-	-
ООО «Жилстрой №9»	500 000	-	600 000
ООО «Стройтекс»	-	1 350 000	-
ООО «ЧелябЭнергоСтрой»	550 000	-	-

В соответствии с полученными предложениями автомобиль один автомобиль «КАМАЗ 5511», 1999 г.в. планируется продать ООО «МЕТЧЕЛСТРОЙ» за 600 000 рублей, автомобиль «Камаз», 2005 г.в. за 1 350 000 рублей ООО «Стройтекс», второй автомобиль «КАМАЗ 5511», 1999 г.в. ООО «Артель-С» по цене 600 000 рублей. В результате продажи старых автомобилей ожидается приход денежных средств в сумме 2 550 000 рублей.

На балансе предприятия, на конец 2017 г., имеется нераспределённая прибыль в размере 103 383 000 рублей, а учитывая то, что на расчётном есть денежные средства в размере 11 345 000 рублей, можно этими деньгами воспользоваться для реализации мероприятия.

Автомобили «КАМАЗ 65222» планируется приобретать за наличные средства, имеющиеся на расчётном счёте предприятия и за счёт средств, вырученных от реализации автомобилей.

2.4 Операционный план

Проведём расчёт операционных затрат по мероприятию. Затраты можно разделить на постоянные и переменные. Переменные затраты изменяются пропорционально объёму производства, а постоянные затраты – неизменны при любом его уровне. Переменные затраты на весь объём оказываемых услуг рассчитываются по формуле (2.1).

$$\text{Пер.З} = \text{Уд.Пер.З} \cdot Q, \quad (2.1)$$

где Пер.З – переменные затраты;

Уд.Пер.З – удельные переменные затраты (затраты на единицу услуги);

Q – объём оказываемых услуг.

Ранее расход топлива на один автомобиль составлял 22 литра на 100 км, но в результате реализации мероприятия расход снизился до 20 литров на 100 км. После мероприятия переменные затраты изменятся.

Удельные переменные затраты до мероприятия (таблица 2.8) составят 375,1 рублей в час исходя из того, что на 50 км требуется 11 литров при стоимости 34,1 рубль за литр.

Удельные переменные затраты после мероприятия согласно данным, представленным в таблице 2.8, составят 341 рубль в час исходя из того, что на 50 км требуется 10 литров при стоимости 34,1 рубль за литр.

На 100 км требуется 20 литров, а на 50 км потребуется 10 литров, учитывая, что стоимость дизельного топлива за литр составляет 34,1 рублей, то сумма удельных переменных затрат составит 341 рубль за единицу услуги (за час).

Всего в год один автомобиль проезжает в среднем 4 619,8 часов или 230 990 км (при средней скорости 50 км/ч), поэтому три автомобиля за год проезжают 13 859,4 часа или 6 929 700 км.

Сумма переменных затрат до мероприятия (на все автомобили) составляла (таблица 2.8):

$$(375,1 \cdot 10) \cdot 4\,619,8 = 17\,328\,869,98 \text{ рублей.}$$

Рассчитаем сумму переменных затрат после мероприятия согласно данным, представленных в таблице 2.8, будут следующие:

$$(7 \cdot 375,1 + 3 \cdot 341) \cdot 4\,619,8 = 16\,856\,264,26 \text{ рубля.}$$

В результате переменные затраты после реализации мероприятия на три автомобиля составят (таблица 2.8):

$$(3 \cdot 341) \cdot 4\,619,8 = 4\,726\,055,4 \text{ рублей.}$$

Удельные переменные затраты на дизельное топливо представлены в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Удельные переменные затраты (дизельное топливо)

Наименование	В руб.		
	До мероприятия	После мероприятия	Отклонение
Средняя скорость автомобиля	50	50	-
Расход (количество литров на 100 км), в л.	22	20	-2
Цена дизельного топлива за литр	34,1	34,1	0
Итого	375,1	341	-34,1

Общая величина постоянных затрат по мероприятию рассчитываются по формуле (2.1):

$$ПЗ = \text{Уд.ПЗ} \cdot Q, \quad (2.1)$$

где ПЗ – постоянные затраты;

Уд. ПЗ – удельные постоянные затраты (затраты на единицу услуги);

Q – объем оказанных услуг.

Амортизация начисляется линейным способом в течение 5 лет (срок полезного использования) и составляет 2 520 000 рублей ежегодно.

Начислится налог на имущество (ННИ) по ставке 2,2% на остаточную стоимость имущества, следовательно, налог составит:

- за 2019 год 277 200 рублей (2,2% от 12 600 000 рублей);
- за 2020 год 221 760 рублей (2,2% от 10 080 000 рублей);
- за 2021 год 166 320 рублей (2,2% от 7 560 000 рублей);
- за 2022 год 110 880 рублей (2,2% от 5 040 000 рублей);
- за 2023 год 55 440 рублей (2,2% от 2 520 000 рублей).

Так как рабочие уже есть в штате предприятия, то дополнительно водителей нанимать не требуется. Заработная плата водителей также не изменится.

Эксплуатационные расходы, куда входит обновление масла, фильтров, приобретение расходных материалов (тряпки, ведра, ароматизаторы, жидкость для мытья стёкол, тосол и прочее). В 2 раза снизятся затраты на капитальный ремонт и техобслуживание за счёт более новых автомобилей, так как более новые автомобили существенно реже ломаются.

На такие статьи как «моющие средства», «электроэнергия на освещение офиса», «канцелярские расходы», «телефонные переговоры (связь)» мероприятие не повлияет.

Изменится величина налога на имущества. Так как транспортные средства не новые и амортизация на них начисляться не будет, то налог на имущество выплачивается единовременно на всю сумму.

Ранее старый автотранспорт в дороге ломался, товар не доставлялся в срок, в результате не исполнялись условия договора, как следствие, выплачивалась неустойка, которая составляла большие суммы.

Среднегодовые штрафные санкции за недоставку товара в срок по группам клиентов представлены в таблице 2.9. Предполагается, что если бы автотранспорт не заменить, то суммы простоев в последующие периоды были такие же.

Таблица 2.9 – Штрафные санкции за недоставку товара в срок

В руб.

Наименование	2016 год	2017 год	2018 год	Среднезначние
Крупные клиенты	1 300 000	1 200 000	1 500 000	1 333 333
Средние клиенты	250 000	100 000	100 000	150 000
Мелкие клиенты	50 000	0	0	16 667
Итого	1 600 000	1 300 000	1 600 000	1 500 000

Приобретение автомобилей будет способствовать тому, что эта большая статья постоянных затрат будет исключена. После мероприятия постоянные затраты изменятся на величину затрат на капитальный ремонт и обслуживание, налога на имущество, амортизацию и штрафные санкции за недоставку товара в срок, что наглядно представлено в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Постоянные затраты до и после реализации мероприятия

В руб.

Статья	До мероприятия	После мероприятия	Отклонение
Заработная плата	10 260 000	10 260 000	0
Страховые выплаты	3 078 000	3 078 000	0
Эксплуатационные расходы	120 000	120 000	0
Капитальный ремонт и техобслуживание	600 000	300 000	-300 000
Моющие средства	48 000	48 000	0
Амортизация	1 400 000	2 520 000	1 120 000
Электроэнергия на освещение офиса	60 000	60 000	0
Канцелярские расходы	12 000	12 000	0
Телефонные переговоры (связь)	36 000	36 000	0
Налог на имущество	0	277 200	277 200
Штрафные санкции за недоставку товара в срок	1 500 000	0	-1 500 000
Итого	17 143 863	16 741 063	-402 800

2.5 План маркетинга

Во избежание поломки автотранспорта, которая несёт в себе непредвиденные расходы, необходима обновление устаревшего автотранспорта, в результате чего будут соблюдаться условия договора (срок доставки, сохранность груза), что обеспечит конкурентоспособность, в том числе и положительную деловую репутацию компании, и коммерциализуемость мероприятия.

В результате реализации мероприятия увеличения объемов услуг не планируется. Себестоимость услуг до и после мероприятия представлена в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Себестоимость услуг до и после мероприятия

Статья	До мероприятия	После мероприятия	Отклонение
Переменные затраты:			
удельные	375,1	341	-34,1
суммарные	17 328 870	15 126 149	-2 202 721
Постоянные затраты:			
удельные	371	362	-9
суммарные	17 143 863	16 741 063	-402 800
Итого:			
Удельная себестоимость	746	703	-43
Суммарная себестоимость	32 022 000	31 867 212	-154 788

В руб.

Таким образом, себестоимость единицы продукции уменьшилась на 43 рубля.

Стоимость автотранспортных услуг ООО «Грузоперевозки» следующая:

- 1 час – 2 000 рублей;
- за пределами города – 50 руб./ км.

Ранее старые автомобили были поставлены на внутригородские маршруты.

Планируется сохранение количество и длительности этих маршрутов.

Выручка (В) рассчитывалась по формуле (2.2).

$$V = C \cdot Q, \quad (2.2)$$

где C – цена;

Q – объем оказываемых услуг.

Планируется продолжить сотрудничество с постоянными потребителями услуг, которые ранее обслуживались старыми автомобилями.

Был проведён опрос постоянных клиентов, которые обслуживали старые автомобили, со всеми заключены долгосрочные контракты на 2019 – 2020гг. (таблица 2.12).

Таблица 2.12 – Потенциальные потребители

Наименование клиента	В часах	
	2019 год	2020 год
ООО «Массив»	1200	1200
ООО «Позитив-Строй»	1050	1050
ООО «СтройИнвест»	1100	1100
ООО «Антей-Строй»	1050	1050
ООО «ЧелябДорСтройКом»	600	600
ООО «УралСтройИндустрия»	552	552
ООО «Собис»	980	980
ООО «Парус»	1000	1000
ООО «Мегаполис»	280	280
ООО «Штрих»	1600	1600
Итого	9 412	9 412

Плановый график объёмов услуг в соответствии с сезонностью спроса (исходя из усреднённых данных 2016 – 2018 годов) представлен в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Плановый годовой объём оказываемых услуг

Наименование	В период с 2019 года по 2023 год												Итого
	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	
В расчёте на 3 автомобиля	513	321	542	938	1147	1147	1022	938	1241	621	535	447	9 412

Таким образом, работа трёх автомобилей составит 9 412 часов, учитывая, что час работы стоит 2 000 рублей, то выручка по мероприятию составит 18 824

000рублей в 2019 году. На все 9 412 часов работы автомобилей в год имеется платёжеспособный спрос.

Цена на услугу будет расти с учётом инфляции (4 %).

Постоянные затраты рассчитаны как доля постоянных затрат в общем объёме (30% от всех постоянных затрат, так как три машины из десяти) за вычетом экономии на постоянных затратах, то есть следующим образом:

$$\text{Э}_{2019 \text{ год}}: 31\,867\,212 \cdot 0,3 - 402\,800 = 9\,157\,364 \text{рубля.}$$

Постоянные и переменные затраты будут расти с учётом инфляции (4 %).

В таблице 2.14 представлен план прибылей и убытков по мероприятию на 2019 – 2023 гг. (на весь срок полезного использования автомобиля).

Таблица 2.14 – План прибылей и убытков по мероприятию

	В руб.				
Наименование	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год
Выручка	18 824 000	20 329 920	21 956 314	23 712 819	25 609 844
Переменные затраты	4 726 055	5 104 140	5 512 471	5 953 469	6 429 746
Постоянные затраты	9 157 364	9 889 953	10 681 149	11 535 641	12 458 492
Себестоимость	13 883 419	14 994 093	16 193 620	17 489 110	18 888 238
Прибыль от продаж	4 940 581	5 335 827	5 762 694	6 223 709	6 721 606
Прочие доходы	0	0	0	0	0
Прочие расходы	0	0	0	0	0
Прибыль до налогообложения	4 940 581	5 335 827	5 762 694	6 223 709	6 721 606
Текущий налог на прибыль (20%)	988 116	1 067 165	1 152 539	1 244 742	1 344 321
Чистая прибыль	3 952 465	4 268 662	4 610 155	4 978 967	5 377 285

Таким образом, определена чистая прибыль предприятия по мероприятию за год с момента замены автотранспорта, она составит 786 656 рублей в 2018 году, 1 147 322 рубля в 2019 году.

2.7 Оценка эффективности предложенного мероприятия

2.7.1 Расчет ставки дисконтирования

Далее следует определить ставку дисконтирования. Для расчёта ставки дисконтирования используется модель CAPM. Она применяется для оценки активов за счёт соотношения риска и ожидаемого дохода. CAPM – экономическая модель для оценки активов за счёт соотношения риска и ожидаемого дохода.

Рассчитаем ставку по модели оценки стоимости капитальных активов (CAPM) согласно формуле (2.3) [4].

$$r_{\text{CAPM}} = R_f + \beta \cdot (R_m - R_f), \quad (2.3)$$

где r_{CAPM} – ставка по модели оценки стоимости капитальных активов;

R_f – безрисковая ставка дохода;

β – коэффициент, определяющий изменение цены на акции компании по сравнению с изменением цен на акции по всем компаниям данного сегмента рынка;

$(R_m - R_f)$ – премия за рыночный риск.

В качестве безрисковых активов может рассматриваться ставка рефинансирования ЦБ РФ. На март 2018 года она составила 7,25% годовых [42].

Информацию о значениях β -коэффициентов компаний, можно найти в информационных выпусках рейтинговых агентств для рассматриваемого предприятия (перевозки автомобильные) $\beta = 0,59$ [29].

Рыночная доходность (R_m) в России может быть взята как средняя доходность по индексу ММВБ (индексу МосБиржи) или индексу РТС. По данным на 24 мая 2018 года значения индекса ММВБ составило 17,51 % [50].

Ставка дисконтирования по собственным средствам (r_{CC}) находится по формуле (2.4):

$$r_{CC} = r_{CAPM} + r_{\text{проекта}} + r_i, \quad (2.4)$$

где r_{CAPM} – ставка по модели оценки стоимости капитальных активов;

$r_{\text{проекта}}$ – индивидуальные риски проекта;

r_i – годовая ставка инфляции (4,00 %).

В таблице 2.15 представлен индивидуальные риски проекта и их влияние на предприятие.

Таблица 2.15 – Вероятные риски и их влияние на предприятие

Возможные риски	Риск проекта, в процентах	Возможные потери при наступлении, в процентах	Меры предотвращения
Риск несоблюдения расчетных сроков реализации проекта	0,4	Снижение объёма выручки с 0,1 до 1% (в связи с недополучением прибыли от основной деятельности)	Введение системы контроля и корректировки действий с учётом изменения условий
Технологический риск	0,4	Снижение объёма выручки с 1 до 15 % (в связи с поломкой автомобилей)	Слежение за правильной эксплуатацией автомобилей
Риск неплатежей	0,64	Снижение объёма выручки до 30% (в связи с несвоевременным поступлением денежных средств на расчётный счёт предприятия за оказанные услуги по перевозке груза)	Учёт и контроль поступлений денежных средств на счета, внедрение системы графиков погашения задолженности
Итоговое значение	1,44	-	-

Подставляя значения ставки в формулу (2.4), получаем:

$$r_{CC} = 7,25 + 0,59 \cdot (17,51 - 7,25) + 1,44 + 4,00 = 18,74 \%$$

Подставив все значения в формулу получим ставку дисконтирования, равную 18,74 %.

Далее проведем оценку эффективности проекта.

2.7.2 Интегральные показатели эффективности мероприятия

Рассчитаем прогнозные значения потоков денежных средств при внедрении мероприятия за 2018– 2023 гг. Кэш-фло по основной, инвестиционной и финансовой деятельности представлен в таблице 2.16.

Таблица 2.16 – Кэш-фло по мероприятию

В руб.

Наименование статьи	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Операционная деятельность						
Притоки по операционной деятельности, в т.ч.	0	18 824 000	20 329 920	21 956 314	23 712 819	25 609 844
- выручка	0	18 824 000	20 329 920	21 956 314	23 712 819	25 609 844
Оттоки по операционной деятельности, в т.ч.	0	12 351 535	16 061 258	17 346 159	18 733 851	20 232 559
- переменные затраты	0	4 726 055	5 104 140	5 512 471	5 953 469	6 429 746
- постоянные затраты (без амортизации)	0	6 637 364	7 369 953	8 161 149	9 015 641	9 938 492
- налоги	0	988 116	1 067 165	1 152 539	1 244 742	1 344 321
Кэш-фло по основной деятельности	0	6 472 465	6 788 662	7 130 155	7 498 967	7 897 285
Инвестиционная деятельность						
Притоки по инвестиционной деятельности, в т.ч.:	0	0	0	0	0	0
Оттоки по инвестиционной деятельности, в т.ч.:	12 669 000	0	0	0	0	0
- приобретение основных средств и единовременные платежи по мероприятию	12 669 000	0	0	0	0	0

Окончание таблицы 2.16

В руб.

Наименование статьи	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Кэш-фло по инвестиционной деятельности	-12669000	0	0	0	0	0
Финансовая деятельность						
Притоки по финансовой деятельности	12 669 000	0	0	0	0	0
собственные средства на расчётном счёте	10 119 000	0	0	0	0	0
- поступление денег от продажи основных средств	2 550 000	0	0	0	0	0
Оттоки по финансовой деятельности	0	0	0	0	0	0
- проценты по кредиту	0	0	0	0	0	0
- сумма основного долга по кредиту	0	0	0	0	0	0
Кэш-фло по финансовой деятельности	12 669 000	0	0	0	0	0
Кэш-фло	0	6 472 465	6 788 662	7 130 155	7 498 967	7 897 285

По данным таблицы 2.16 видно отсутствие денежных разрывов, что позволяет сделать вывод об устойчивости мероприятия.

Далее рассчитаем основные интегральные показатели оценки эффективности внедряемого мероприятия.

Чистый дисконтированный доход (NPV – Netpresentvalue) – это сумма дисконтированных значений потока платежей, приведённых к сегодняшнему дню.

Он показывает величину денежных средств, которую инвестор ожидает получить от мероприятия, после того, как денежные притоки окупят его первоначальные инвестиционные затраты и периодические денежные оттоки, связанные с осуществлением мероприятия.

Поскольку денежные платежи оцениваются с учетом их временной стоимости и рисков, NPV можно интерпретировать, как стоимость, добавляемую мероприятием. Чистый дисконтированный доход характеризует интегральный эффект от реализации мероприятия и определяется как величина, полученная дисконтированием (при постоянной ставке процента отдельно от каждого года) разницы между всеми годовыми оттоками и притоками реальных денег, накапливаемых в течение горизонта расчета мероприятия. NPV рассчитывается по формуле (2.5).

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+r)^t} - I_0, \quad (2.5)$$

где C_t – чистые дисконтированные потоки от реализации мероприятия;

I_0 – первоначальные инвестиции;

r – ставка дисконтирования.

Рассчитаем чистый дисконтированный доход (формула 2.5):

$$NPV = -12\,669\,000 + \frac{6\,472\,465}{(1+0,1874)^1} + \frac{6\,788\,662}{(1+0,1745)^2} + \frac{7\,130\,155}{(1+0,1874)^3} + \\ + \frac{7\,498\,967}{(1+0,1874)^4} + \frac{7\,897\,285}{(1+0,1874)^5} = 8\,973\,993 \text{ рублей.}$$

Индекс доходности (PI – Profitability index) показывает относительную прибыльность мероприятия и равен отношению дисконтированного потока доходов к дисконтированному потоку затрат, рассчитывается по формуле (2.6).

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n C_t \cdot \frac{1}{(1+r)^t}}{I_0}. \quad (2.6)$$

Рассчитаем индекс доходности по мероприятию в соответствии с формулой (2.6):

$$PI = \left(\frac{6472465}{(1+0,1874)^1} + \frac{6788662}{(1+0,1745)^2} + \frac{7130155}{(1+0,1874)^3} + \frac{7498967}{(1+0,1874)^4} + \frac{7897285}{(1+0,1874)^5} \right) : 12\,669\,000 = 1,71.$$

Внутренняя норма рентабельности (IRR–Internal Rate of Return) по экономическому содержанию отражает предельное значение ставки процента, при которой чистая приведённая стоимость равна нулю. IRR определяется по формуле (2.7):

$$IRR = r_1 + \frac{NPV_1}{(NPV_1 - NPV_2)} \cdot (r_2 - r_1), \quad (2.7)$$

где r_1 – значение табулированного коэффициента дисконтирования, при котором NPV_1 больше 0;

r_2 – значение табулированного коэффициента дисконтирования, при котором NPV_2 меньше 0.

Внутренняя норма рентабельности (IRR) была найдена методом подбора и составляет 46,39%. При $NPV=0$, внутренняя норма рентабельности для мероприятия равна 46,39%. Для оценки эффективности мероприятия эту величину нужно сравнить со ставкой дисконта. Если показатель больше, то мероприятие имеет положительный экономический эффект. Расчет показывает, что мероприятие имеет IRR больше ставки дисконта, что говорит о целесообразности его реализации.

Простой срок окупаемости (PP –Payback period) показывает период, за который чистая прибыль покрывает первоначальные капиталовложения формуле (2.8).

$$PP = \frac{I_0}{NP} \cdot 365, \quad (2.8)$$

где NP – чистая прибыль.

Рассчитаем простой срок окупаемости по мероприятию в соответствии с формулой(2.8):

$$PP = \frac{12\,669\,000}{(3\,952\,465 + 4\,268\,662 + 4\,610\,155 + 4\,978\,967 + 5\,377\,285) / 5} \cdot 365 = 997 \text{ дней.}$$

Простой срок окупаемости составляет 997 дней.

Это число свидетельствует о том, что по истечении этого времени мероприятие полностью окупится.

В заключение оценки эффективности мероприятия необходимо привести дисконтированный срок окупаемости, то есть период, за которым дисконтированные притоки от мероприятия покроют дисконтированные инвестиции [3].

Дисконтированный срок окупаемости (DPP – Discounted Payback Period) – период, за который дисконтированные притоки от мероприятия покроют дисконтированные инвестиции.

Дисконтированный срок окупаемости рассчитывается по формуле (2.9):

$$DPP = \frac{I_0}{\sum_{t=1}^n C_t \cdot \frac{1}{(1+r)^t}} \cdot 365. \quad (2.9)$$

Рассчитаем дисконтированный срок окупаемости (формула 2.9):

$$DPP = -12\,669\,000 / \left(\left(\frac{6\,472\,465}{(1+0,1874)^1} + \frac{6\,788\,662}{(1+0,1745)^2} + \frac{7\,130\,155}{(1+0,1874)^3} + \frac{7\,498\,967}{(1+0,1874)^4} + \frac{7\,897\,285}{(1+0,1874)^5} \right) / 5 \right) \cdot 365 = 1068 \text{ дней.}$$

По итогам результатов проведенного анализа составляется таблица 2.17, в которой отражены основные интегральные показатели оценки эффективности.

Таблица 2.17 – Интегральные показатели эффективности мероприятия, при ставке дисконтирования $r = 18,74\%$

Показатель	Значение	Норматив
NPV, в руб.	8 973 993	NPV>0
PI	1,71	PI> 1
IRR, в процентах	46,39	IRR>r
PP, в днях	997	–
DPP, в днях	1068	–

По данным, представленным в таблице 2.17, можно выделить следующие моменты:

- чистый дисконтированный доход (NPV) больше нуля и равен 8 973 993 рублей, следовательно, наш мероприятие эффективен с точки зрения его реализации;
- индекс доходности (PI) отражает эффективность дисконтированных потоков к первоначальным инвестициям и равен 1,71. Данное значение индекса доходности свидетельствует о том, что дисконтированных притоков за 5 лет реализации мероприятия в 1,7 раза больше, чем инвестиций;
- простой срок окупаемости (PP) составляет 997 дней;
- дисконтированный срок окупаемости (DPP) равен 1068 дням;
- при ставке дисконтирования равной 46,39% чистый дисконтированный доход равен нулю.

Таким образом, можно сделать следующие выводы: NPV больше нуля, индекс доходности больше единицы, IRR больше ставки дисконтирования, следовательно, мероприятие необходимо принять к реализации.

2.8 Оценка рисков

2.8.1 Анализ безубыточности

Анализ безубыточности служит одним из самых важных элементов информации, используемой при оценке эффективности мероприятий. Инвестору (инициатору) мероприятия необходимо знать, при каком объеме производства он стано-

вится безубыточным, т.е. следует установить такую критическую точку, ниже которой предприятие теряет доходы, а выше – получает их.

Для оценки инвестиционного риска иногда используют точки безубыточности. Эти точки представляют объемы производства, при котором доходы от продаж производимого количества продукции равны затратам на ее изготовление, то есть объем производства, при котором прибыль равна нулю.

Расчет безубыточного объема продаж в стоимостном выражении ($ОП_{без.}$) осуществляется по формуле (2.10) [12].

$$ОП_{без.} = \frac{ПЗ}{Д_{мд}}, \quad (2.10)$$

где $Д_{мд}$ – доля маржинального дохода в выручке;

$ПЗ$ – постоянные затраты.

Доля маржинального дохода (выручка за вычетом переменных издержек) рассчитывается по формуле (2.11).

$$Д_{мд} = \frac{В - ПерЗ}{В}, \quad (2.11)$$

где $\Sigma В_{ыр}$ – объем реализации.

Резерв прибыльности показывает на сколько (процентов) может быть уменьшен объем реализованной продукции без перехода в режим убыточной работы (2.12) [12].

$$РП = \frac{В - ОП_{без.}}{В} \cdot 100\%. \quad (2.12)$$

Представим данные по расчёту точки безубыточности по мероприятию в таблице 2.18.

Таблица 2.18 – Расчёт точки безубыточности

В руб.

Наименование	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Выручка	18 824 000	20 329 920	21 956 314	23 712 819	25 609 844
Постоянные затраты	9 157 364	9 889 953	10 681 149	11 535 641	12 458 492
Переменные затраты	4 726 055	5 104 140	5 512 471	5 953 469	6 429 746
Маржинальный до- ход	14 097 945	15 225 780	16 443 843	17 759 350	19 180 098
Доля маржинального дохода в выручке, в долях	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75
Безубыточный объём продаж	12 227 188	13 205 363	14 261 792	15 402 735	16 634 954
Запас финансовой прочности, в процен- тах	35,04	35,04	35,04	35,04	35,04

Таким образом, запас финансовой прочности составил 35,04% при безубыточном объёме продаж в 16 634 954 рубля.

2.8.2 Анализ чувствительности

Целью анализа чувствительности является выяснение того, насколько результаты мероприятия чувствительны к изменению отдельных переменных состояния среды и мероприятия. Данные, полученные в ходе анализа чувствительности, интересны тем, что позволяют определить процент изменения переменной, при которой NPV мероприятия обращается в ноль и мероприятие становится убыточным.

Рассмотрим таблицу 2.19, где приведён расчёт NPV для разных значений каждой из заданных переменных с фиксацией остальных показателей на «ожидаемом» уровне.

Для получения наглядных и достоверных данных выберем диапазон изменения величин от –20% до +20%, в таблице рассмотрим изменение таких объем продаж, цена, переменные и постоянные издержки и инвестиции [3].

Таблица 2.19 – Анализ чувствительности

В рублях

Переменная	Изменение переменных			Значения NPV при заданных отклонениях		
	-20%	0%	+20%	-20%	0%	+20%
Цена за час, в руб.	1 600	2 000	2 400	-1 612 549	8 973 993	19 560 535
Объем оказанных услуг в год одним автомобилем, в час.	2 510	3 137	3 765	-1 612 549	8 973 993	19 560 535
Переменные затраты, в руб.	3 780 844	4 726 055	5 671 266	12 296 387	8 973 993	5 651 599
Постоянные затраты, в руб.	7 325 891	9 157 364	10988836	6 717 676	8 973 993	11 230 310
Стоимость автомобилей, в руб.	10080000	12600000	15120000	11 934 571	8 973 993	6 013 415

Для наглядности представим график распределения NPV при различных значениях переменных на рисунке 2.4.

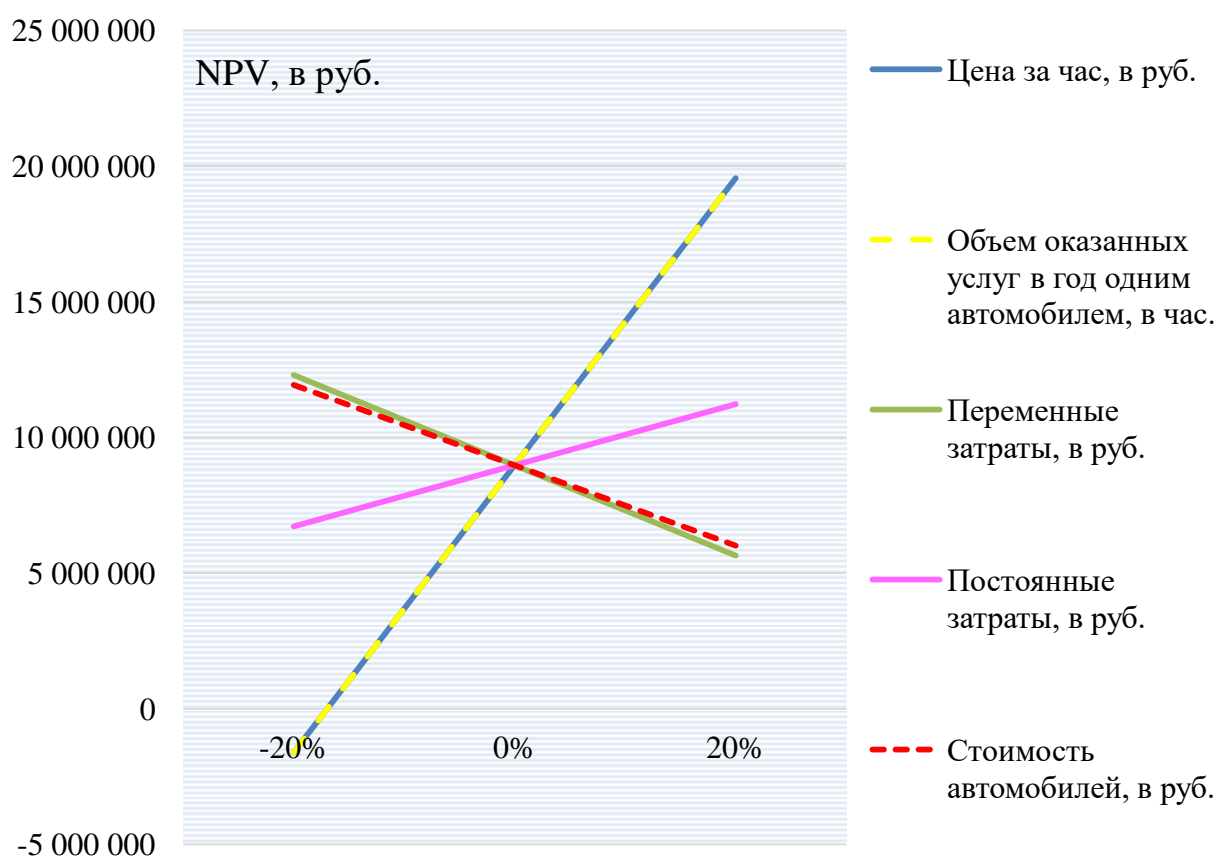


Рисунок 2.4 – Анализ чувствительности

Из рисунка 2.4 хорошо видно, что NPV мероприятия наиболее чувствительна к изменению объёма продаж и цене. Вероятность того, что объём продаж снизится на 20% очень мала, так как на весь объём продаж заключены договора с указанием в них фиксированной цены, поэтому объём продаж может увеличиться только в большую сторону. В целом мероприятие можно охарактеризовать как достаточно надёжный, так как имеется стабильный обоснованный спрос на услуги предприятия, но весьма рискованный, так как при снижении объёма продаж более, чем на 20% чистая приведённая стоимость становится отрицательной.

По результатам анализа сделан вывод, что наибольшее внимание предприятию стоит уделить объёму продаж и цене сбыта продукции.

Выводы по разделу два

Финансовое состояние ООО «Грузоперевозки» и потенциал рынка транспортно-экспедиционных услуг позволяют разработать и реализовать мероприятие развития предприятия – обновление автомобильного парка.

Планируется закупить 3 грузовых автомобиля, которые будут осуществлять транспортировку грузов как в черте города, так и за его пределами. Источник финансирования мероприятия: собственные средства. Общая сумма мероприятия 12 600 000 рублей. По итогам расчета показателей эффективности мероприятия можно сделать следующие выводы:

- чистый дисконтированный доход (NPV) больше нуля и равен 8 973 993 рублей, следовательно, наше мероприятие эффективно с точки зрения его реализации;
- индекс доходности (PI) отражает эффективность дисконтированных потоков к первоначальным инвестициям и равен 1,71. Данное значение индекса доходности свидетельствует о том, что дисконтированных притоков за 5 лет реализации мероприятия в 1,7 раза больше, чем инвестиций;
- простой срок окупаемости (PP) составляет 997 дней;
- дисконтированный срок окупаемости (DPP) равен 1068 дням;

– при ставке дисконтирования равной 46,39% чистый дисконтированный доход равен нулю.

Анализ безубыточности показал, что запас финансовой прочности составил 35,04% при безубыточном объеме продаж в 16 634 954 рубля.

Анализ чувствительности показал, что NPV мероприятия наиболее чувствительна к изменению объема продаж и цене. Вероятность того, что объем продаж снизится на 20% очень мала, так как на весь объем продаж заключены договора с указанием в них фиксированной цены, поэтому объем продаж может увеличиться только в большую сторону. В целом мероприятие можно охарактеризовать как достаточно надежный, так как имеется стабильный обоснованный спрос на услуги предприятия, но весьма рискованный, так как при снижении объема продаж более, чем на 20% чистая приведенная стоимость становится отрицательной.

По результатам анализа сделан вывод, что наибольшее внимание предприятию стоит уделить объему продаж и цене сбыта продукции.

ЗАНАЛИЗ ФИНАНСОВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ» С УЧЕТОМ МЕРОПРИЯТИЯ ПО СРАВНЕ- НИЮ С ИСХОДНЫМ СОСТОЯНИЕМ

3.1 Прогноз финансовой отчетности без учета реализации мероприятия

Прогноз бухгалтерской отчетности ООО «Грузоперевозки» без мероприятия строился на основе метода пропорциональных зависимостей. Последовательность процедур данного метода такова [29]:

- идентифицируется базовый показатель (например, выручка от реализации);
- определяются производные показатели;
- для каждого производного показателя устанавливается вид его зависимости от базового показателя.

Рассмотрим прогнозный отчет о финансовых результатах ООО «Грузоперевозки» без мероприятия, представленный в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Формирование прогнозного отчета о финансовых результатах ООО «Грузоперевозки» без мероприятия

В тыс. руб.

Показатель	За 2018 год	За 2019 год	За 2020 год	За 2021 год	За 2022 год	За 2023 год
Выручка	101 636	111 799	122 979	135 277	148 805	163 685
Себестоимость продаж	70 316	77 348	85 083	93 591	102 950	113 245
Валовая прибыль	31 319	34 451	37 896	41 686	45 854	50 440
Коммерческие расходы	419	522	651	812	1 012	1 262
Управленческие расходы	18 601	20 437	22 455	24 671	27 107	29 783
Прибыль (убыток) от продаж	12 299	13 491	14 790	16 203	17 736	19 396
Прочие доходы	487	582	695	831	992	1 185
Прочие расходы	512	673	885	1 164	1 531	2 013
Прибыль (убыток) до налогообложения	12 275	13 401	14 601	15 870	17 197	18 568
Текущий налог на прибыль	2 455	2 680	2 920	3 174	3 439	3 714
Чистая прибыль	9 820	10 721	11 681	12 696	13 758	14 855

Рассмотрим прогнозный баланс ООО «Грузоперевозки» без мероприятия, представленный в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Формирование прогнозного баланса ООО «Грузоперевозки» без мероприятия

В тыс. руб.

Статья	На конец 2018года	На конец 2019года	На конец 2020года	На конец 2021года	На конец 2022 го- да	На конец 2023года
Актив						
I. Внеоборотные активы						
Основные средства	84 660	86 512	89 220	92 150	94 730	96 380
Итого по разделу I	84 660	86 512	89 220	92 150	94 730	96 380
II. Оборотные активы						
Запасы	5 057	6 172	7 533	9 193	11 219	13 692
Налог на добавлен- ную стоимость по приобретенным цен- ностям	2 682	3 268	3 981	4 851	5 910	7 201
Дебиторская задол- женность	23 778	24 628	25 509	26 421	27 365	28 344
Денежные средства	14 132	17 605	21 930	27 318	34 031	42 392
Итого по разделу II	45 649	51 672	58 953	67 783	78 525	91 629
Баланс	130 309	138 184	148 173	159 933	173 256	188 009
Пассив						
III. Капитал и резервы						
Уставный капитал	10	10	10	10	10	10
Нераспределенная прибыль	113 203	123 924	135 604	148 300	162 058	176 913
Итого по разделу III	113 213	123 934	135 614	148 310	162 068	176 923
IV. Долгосрочные обязательства						
Заёмные средства	9 251	6 013	3 908	2 541	1 651	1 073
Итого по разделу IV	9 251	6 013	3 908	2 541	1 651	1 073
V. Краткосрочные обязательства						
Кредиторская задол- женность	7 846	8 238	8 650	9 082	9 536	10 013
Итого по разделу V	7 846	8 238	8 650	9 082	9 536	10 013
Баланс	130 309	138 184	148 173	159 933	173 256	188 009

Прогнозируемая величина внеоборотных активов основана на динамике увеличения данной статьи в предыдущих периодах. Предусматривается рост запасов предприятия, так как выручка предприятия увеличивается.

Денежные средства увеличиваются на величину чистой прибыли. На основе предоставленных и рассмотренных данных можно предположить, что оборотный капитал предприятия оптимизирован. То есть, увеличена дебиторская задолженность в связи с ростом выручки, возросла величина запасов, отмечается наличие денежных средств на счетах предприятия.

Динамика снижения заёмных средств положительно характеризует ликвидность предприятия. Предполагается снижение краткосрочных обязательств в части заёмных средств, кредиторская задолженность возрастет согласно росту дебиторской задолженности.

Уставный и добавочный капитал предприятия не изменяется. В рассматриваемом периоде сохраняется тенденция роста нераспределенной прибыли. Это связано с накоплением предприятием денежных средств полученных по основной деятельности.

3.2 Прогноз финансовой отчетности объекта исследования с учетом мероприятия

Прогноз бухгалтерской отчетности с учетом мероприятия также строился на основе метода пропорциональных зависимостей. Сначала прогнозировался отчет о финансовых результатах по предприятию, который дает возможность расчета чистой прибыли, необходимой для учета в бухгалтерском балансе. Затем прогнозируются активные статьи баланса, а в пассивных статьях учитывается увязка показателей.

Рассмотрим прогнозный отчет о финансовых результатах ООО «Грузоперевозки» с учетом реализации мероприятия, представленный в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Формирование прогнозного отчета о финансовых результатах ООО «Грузоперевозки» с учетом реализации мероприятия

В тыс. руб.

Показатель	За 2018 год	За 2019 год	За 2020 год	За 2021 год	За 2022 год	За 2023 год
Выручка	101 636	130 623	143 309	157 233	172 518	189 295
Себестоимость продаж	70 316	82 074	90 187	99 104	108 904	119 675
Валовая прибыль	31 319	48 549	53 122	58 130	63 614	69 620
Коммерческие расходы	419	522	651	812	1 012	1 262
Управленческие расходы	18 601	20 437	22 455	24 671	27 107	29 783
Прибыль (убыток) от продаж	12 299	27 589	30 016	32 647	35 495	38 576
Прочие доходы	487	582	695	831	992	1 185
Прочие расходы	512	673	885	1 164	1 531	2 013
Прибыль (убыток) до налогообложения	12 275	27 499	29 827	32 314	34 957	37 748
Текущий налог на прибыль	2 455	5 500	5 965	6 463	6 991	7 550
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	9 820	21 999	23 861	25 851	27 965	30 199

Предполагается, что выручка от реализации продукции будет увеличиваться на величину выручки от реализации мероприятия. Также планируется увеличение себестоимости за счет прироста переменных затрат и увеличении совокупных постоянных затрат за счет амортизации используемого оборудования.

Валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистая прибыль являются расчётными статьями. Текущий налог на прибыль рассчитывается как произведение прибыли до налогообложения на ставку налога на прибыль, то есть на 20%. Остальные статьи (коммерческие расходы, управленческие расходы, прочие доходы и прочие расходы прогнозируются с учётом динамики изменения предыдущих лет).

Прогнозный баланс ООО «Грузоперевозки» с учетом реализации мероприятия представлен в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Прогнозный баланс ООО «Грузоперевозки»

В тыс. руб.

Статья	На конец 2018 го- да	На конец 2019 го- да	На конец 2020 го- да	На конец 2021 го- да	На конец 2022 го- да	На конец 2023 го- да
Актив						
I. Внеоборотные активы						
Основные средства	94 710	94 042	94 230	94 640	94 700	93 830
Итого по разделу I	94 710	94 042	94 230	94 640	94 700	93 830
II. Оборотные активы						
Запасы	5 126	6 241	7 602	9 262	11 288	13 761
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	2 682	3 268	3 981	4 851	5 910	7 201
Дебиторская задолженность	23 778	24 628	25 509	26 421	27 365	28 344
Денежные средства	4 013	21 284	40 310	61 374	84 813	111 038
Итого по разделу II	35 599	55 421	77 402	101 907	129 377	160 344
Баланс	130 309	149 463	171 632	196 547	224 077	254 175
Пассив						
III. Капитал и резервы						
Уставный капитал	10	10	10	10	10	10
Нераспределенная прибыль	113 203	135 202	159 063	184 914	212 880	243 078
Итого по разделу III	113 213	135 212	159 073	184 924	212 890	243 088
IV. Долгосрочные обязательства						
Заёмные средства	9 251	6 013	3 908	2 541	1 651	1 073
Итого по разделу IV	9 251	6 013	3 908	2 541	1 651	1 073
V. Краткосрочные обязательства						
Кредиторская задолженность	7 846	8 238	8 650	9 082	9 536	10 013
Итого по разделу V	7 846	8 238	8 650	9 082	9 536	10 013
Баланс	130 309	149 463	171 632	196 547	224 077	254 175

В результате реализации мероприятия за счет приобретения оборудования увеличились основные средства предприятия на 12 600 тыс. руб. за счёт приобретения автомобилей, снизились на 2 550 тыс. руб. за счёт реализации устаревших автомобилей, затем ежегодно будут снижаться на 2 520 тыс. руб. за счёт начисленной амортизации.

Запасы увеличиваются на 69 тыс. руб. за счёт затрат на оплату госпошлины и страховку ОСАГО.

Денежные средства предприятия уменьшаются на величину инвестиций (собственные средства в размере 10 119 тыс. руб.), увеличиваются на величину чистой прибыли по мероприятию и на величину амортизационных отчислений.

Во время реализации мероприятия уставный и добавочный капитал предприятия не изменяется.

Нераспределённая прибыль предприятия ООО «Грузоперевозки» уменьшаются на величину чистой прибыли по мероприятию.

Остальные пассивные статьи не изменяются.

3.3 Оценка прогнозного финансового состояния предприятия

Анализ прогнозного финансового состояния предприятия в сравнении с данными текущего периода осуществляется на основе бухгалтерской отчётности в следующих направлениях:

- горизонтальный и вертикальный анализ баланса;
- оценка ликвидности баланса;
- коэффициентный анализ ликвидности;
- оценка финансовой устойчивости;
- оценка рентабельности;
- оценка деловой активности.

3.3.1 Горизонтальный и вертикальный анализ баланса

Анализ состава и структуры актива баланса ООО «Грузоперевозки» в прогнозном периоде с учётом реализации мероприятия и без учёта реализации мероприятия в сравнении с текущим состоянием представлен в таблице 3.5 на основании таблицы 2.12, представленной во втором разделе выпускной квалификационной работы.

Таблица 3.5 – Анализ состава и структуры баланса ООО «Грузоперевозки»

Наименование	На конец 2017 года		На конец 2023 года без мероприятия		На конец 2023 года с мероприятием	
	Состав, в тыс. руб.	Структура, в процентах	Состав, в тыс. руб.	Структура, в процентах	Состав, в тыс. руб.	Структура, в процентах
1. Внеоборотные активы						
Основные средства	84450	67,51	96380	51,26	93830	36,92
Итого по разделу один	84450	67,51	96380	51,26	93830	36,92
2. Оборотные активы						
Запасы	4144	3,31	13692	7,28	13761	5,41
НДС	2201	1,76	7201	3,83	7201	2,83
Дебиторская задолженность краткосрочная	22957	18,35	28344	15,08	28344	11,15
Денежные средства	11345	9,07	42392	22,55	111038	43,69
Итого по разделу два	40647	32,49	91629	48,74	160344	63,08
Баланс по активу	125097	100,00	188009	100,00	254175	100,00
3. Капитал и резервы						
Уставный капитал	10	0,01	10	0,01	10	0,00
Нераспределенная прибыль	103383	82,64	176913	94,10	243078	95,63
Итого по разделу три	103393	82,65	176923	94,10	243088	95,64
4. Долгосрочные обязательства						
Заёмные средства	14232	11,38	1073	0,57	1073	0,42
Итого по разделу четыре	14232	11,38	1073	0,57	1073	0,42
5. Краткосрочные обязательства						
Кредиторская задолженность	7472	5,97	10013	5,33	10013	3,94
Итого по разделу пять	7472	5,97	10013	5,33	10013	3,94
Баланс	125097	100,00	188009	100,00	254175	100,00

Внеоборотные активы предприятия сформированы за счет основных средств. Их рост в прогнозном периоде без мероприятия связан с динамикой роста предыдущих лет. Однако, в относительных величинах отмечается снижение доли основных средств за счёт роста доли оборотных средств, а именно, за счёт роста доли денежных средств. Снижение внеоборотных активов в прогнозном периоде с учётом реализации мероприятия связано с тем, что амортизационный срок составляет 5 лет, поэтому к концу 2023 года начисленная амортизация полностью списывается, также не следует забывать про реализацию устаревшей техники (что не учитывается при отсутствии реализации мероприятия). Значительное изменение произойдёт и в структуре оборотных активов предприятия, в основном за счет увеличения запасов, дебиторской задолженности и денежных средств предприятия. В прогнозном периоде с учётом мероприятия доля дебиторской задолженности снизится, а доля денежных средств возрастет. Увеличение запасов говорит о приобретении дорогостоящих запасных частей для техники.

Произойдёт рост абсолютной величины нераспределенной прибыли, при этом в относительных показателях доля также возрастет с 82,64% на конец 2017 года до 94,10% на конец 2023 года без мероприятия и до 95,63% на конец 2023 года с мероприятием за счёт снижения доли долгосрочных заёмных средств.

В структуре заемного капитала также пройдут изменения. К концу 2023 года с мероприятием снизится доля долгосрочных заёмных средств до 0,42% с 11,38% в 2017 году, что свидетельствует о снижении зависимости ООО «Грузоперевозки» от внешних источников кредитования. Доля текущей кредиторской задолженности сократится на конец 2023 года без мероприятия и ещё сильнее сократиться на конец 2023 года с мероприятием по сравнению с концом 2017 года, это говорит о росте платежеспособности предприятия.

Таким образом, в целом структура активов и имущества предприятия ООО «Грузоперевозки» за анализируемый период говорит об улучшении финансового состояния анализируемого предприятия и о его развитии.

Изменение состава и структуры баланса ООО «Грузоперевозки» представлено в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Изменение состава и структуры баланса

Наименование	Отклонения			
	2017 / 2023 гг. без мероприятия		2017 / 2023 гг. с мероприятием	
	в тыс. руб.	в процентах	в тыс. руб.	в процентах
1. Внеоборотные активы				
Основные средства	11930	-16,24	9380	-30,59
Итого по разделу дин	11930	-16,24	9380	-30,59
2. Оборотные активы				
Запасы	9548	3,97	9617	2,10
НДС	5000	2,07	5000	1,07
Дебиторская задолженность краткосрочная	5387	-3,28	5387	-7,20
Денежные средства и их эквиваленты	31047	13,48	99693	34,62
Итого по разделу два	50982	16,24	119697	30,59
Баланс	62912	0,00	129078	0,00
3. Капитал и резервы				
Уставный капитал	0	0,00	0	0,00
Нераспределенная прибыль	73530	11,46	139695	12,99
Итого по разделу три	73530	11,45	139695	12,99
4. Долгосрочные обязательства				
Заёмные средства	-13159	-10,81	-13159	-10,95
Итого по разделу четыре	-13159	-10,81	-13159	-10,95
5. Краткосрочные обязательства				
Кредиторская задолженность	2541	-0,65	2541	-2,03
Итого по разделу пять	2541	-0,65	2541	-2,03
Баланс	62912	0,00	129078	0,00

Как видно из таблицы 3.6, общая сумма активов предприятия будет расти во все три анализируемых периода, к концу 2023г. без учёта реализации мероприятия по сравнению с 2017г. ее рост составит 62 912 тыс. руб. а в 2023г. с учётом реализации мероприятия по сравнению с 2017г. ее рост составит 129 078 тыс. руб.

Внеоборотные активы предприятия возрастут к концу 2023 г. без учёта реализации мероприятия по сравнению с 2017 г. ее рост составит 11 930 тыс. руб. а в 2023 г. с учётом реализации мероприятия по сравнению с 2017 г. ее рост составит 9 380 тыс. руб., при этом процентное соотношение заметно снизится.

За анализируемый период в составе и структуре источников формирования имущества ООО «Грузоперевозки» произошли значительные изменения. Доля собственного капитала предприятия ООО «Грузоперевозки» возрастёт в 2023 году по сравнению с 2017 годом.

Доля долгосрочных обязательств предприятия снизится на 10,81% в 2023 году без мероприятия и на 10,95% в 2023 году с мероприятием по сравнению с 2017 годом.

Доля краткосрочных обязательств предприятия, а именно, доля кредиторской задолженности, снизится на 0,65% в 2023 году без мероприятия и на 2,03% в 2023 году по сравнению с 2017 годом.

Таким образом, горизонтальный анализ баланса позволил выявить, что валюта баланса предприятия будет увеличиваться за счёт роста денежных средств предприятия в активах и за счёт роста нераспределённой прибыли в пассивах. При этом в процентном выражении доля основных средств снизится в динамике, а доля денежных средств повысится. В структуре источников формирования имущества доля собственных средств повысится в части нераспределённой прибыли, а доля заёмных средств снизится в части долгосрочных заёмных средств.

3.3.2 Оценка ликвидности баланса

Оценка ликвидности баланса ООО «Грузоперевозки» в прогнозном периоде по сравнению с текущим периодом произведена путём группировки активов и пассивов баланса предприятия. Данные представлены в таблице 3.7 на основе таблицы 2.14 и формулы (2.1).

Таблица 3.7 – Группировка активов и пассивов по степени ликвидности

В тыс. руб.

Актив	На конец 2017 года	На конец 2023 года без мероприятия	На конец 2023 года с мероприятием	Пассив	На конец 2017 года	На конец 2023 года без мероприятия	На конец 2023 года с мероприятием
А1 – наиболее ликвидные активы	11345	42392	111038	П1 – наиболее срочные обязательства	7472	10013	10013
А2 – быстрореализуемые активы	22957	28344	28344	П2 – краткосрочные пассивы	0	0	0
А3 – медленно реализуемые активы	6345	20893	20962	П3 – долгосрочные пассивы	14232	1073	1073
А4 – труднореализуемые активы	84450	96380	93830	П4 – постоянные пассивы	103393	176923	243088
Баланс	125097	188009	254175	Баланс	125097	188009	254175

Исходя из данных таблицы 3.7, можно сделать вывод о том, что большую часть активов ООО «Грузоперевозки» в 2017 году и в 2023 году без мероприятия занимают труднореализуемые реализуемые активы, тогда как в 2023 году с мероприятием большую долю занимают наиболее ликвидные активы, а наименьшую часть медленно реализуемые активы. Большую часть пассивов составляют постоянные пассивы, а наименьшую часть краткосрочные пассивы.

Сравнение показателей ликвидности баланса представлено в таблице 3.8.

Таблица 3.8– Сравнительная таблица показателей ликвидности баланса

Условие абсолютной ликвидности	На конец 2017 года			На конец 2023 года без мероприятия			На конец 2023 года с мероприятием		
	А1	>	П1	А1	>	П1	А1	>	П1
$A1 \geq P1$	А1	>	П1	А1	>	П1	А1	>	П1
$A2 \geq P2$	А2	>	П2	А2	>	П2	А2	>	П2
$A3 \geq P3$	А3	<	П3	А3	>	П3	А3	>	П3
$A4 \leq P4$	А4	<	П4	А4	<	П4	А4	<	П4

Анализ таблицы 3.8 показал, что одно из условий абсолютной ликвидности ($A3 \geq П3$) не соответствует нормативному значению в 2017 году, значит баланс предприятия является неликвидным в данном периода. В 2023 году как без мероприятия, так и с учётом реализации мероприятия баланс приобретёт абсолютную ликвидность.

Локальная и комплексная оценка ликвидности баланса ООО «Грузоперевозки» в прогнозном периоде по сравнению с текущим периодом представлена в таблице 3.7 на основе таблицы 2.16 и формул (2.2) – (2.3).

Таблица 3.9 – Локальная и комплексная оценка ликвидности баланса

В долях

Наименование	Норматив	На конец 2017 года	На конец 2023 года без мероприятия	На конец 2023 года с мероприятием	Отклонения	
					2017 / 2023 гг. без мероприятия	2017 / 2023 гг. с мероприятием
Ликвидность баланса	> 2	4,59	7,06	13,92	2,47	9,33
Ликвидность предприятия	> 1	1,71	7,63	13,83	5,92	12,12

Как видно из таблицы 3.9, коэффициент ликвидности баланса составит более двух за все три анализируемые периода, что является хорошим показателем, говорящим о том, что баланс предприятия имеет хорошую ликвидность.

Совокупный показатель ликвидности предприятия составляет более единицы за все три анализируемые периода, что также говорит о том, что ликвидность предприятия находится на высоком уровне.

Таким образом, анализ ликвидности баланса предприятия показал, что в текущем периоде баланс предприятия не является ликвидным, тогда как в прогнозном периоде баланс характеризуется абсолютной ликвидностью. Локальные показатели ликвидности баланса и ликвидности предприятия имеют нормативные значения во всех рассматриваемых периодах, причём в прогнозном периоде с мероприятием значения будут иметь лучший результат, что свидетельствует о повышении платёжеспособности предприятия.

3.3.3 Коэффициентный анализ ликвидности

Оценка ликвидности ООО «Грузоперевозки» в прогнозном периоде по сравнению с текущим периодом представлена в таблице 3.7 на основе таблицы 2.17 и формул (2.4) – (2.7).

Таблица 3.10 – Оценка ликвидности ООО «Грузоперевозки»

Наименование показателя	На конец 2017 года	На конец 2023 года без мероприятия	На конец 2023 года с мероприятием	Отклонение		Нормативное значение
				2017 / 2023 гг. без мероприятия	2017 / 2023 гг. с мероприятием	
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,52	4,23	11,09	2,72	9,57	0,2 – 0,5
Коэффициент быстрой ликвидности	4,59	7,06	13,92	2,47	9,33	0,8 – 0,1
Коэффициент критической ликвидности	5,44	9,15	16,01	3,71	10,57	0,9 – 2,0
Коэффициент текущей ликвидности	4,89	7,78	14,64	2,90	9,75	1,0 – 3,0

Наглядно показатели оценки ликвидности представлены на рисунке 3.1.

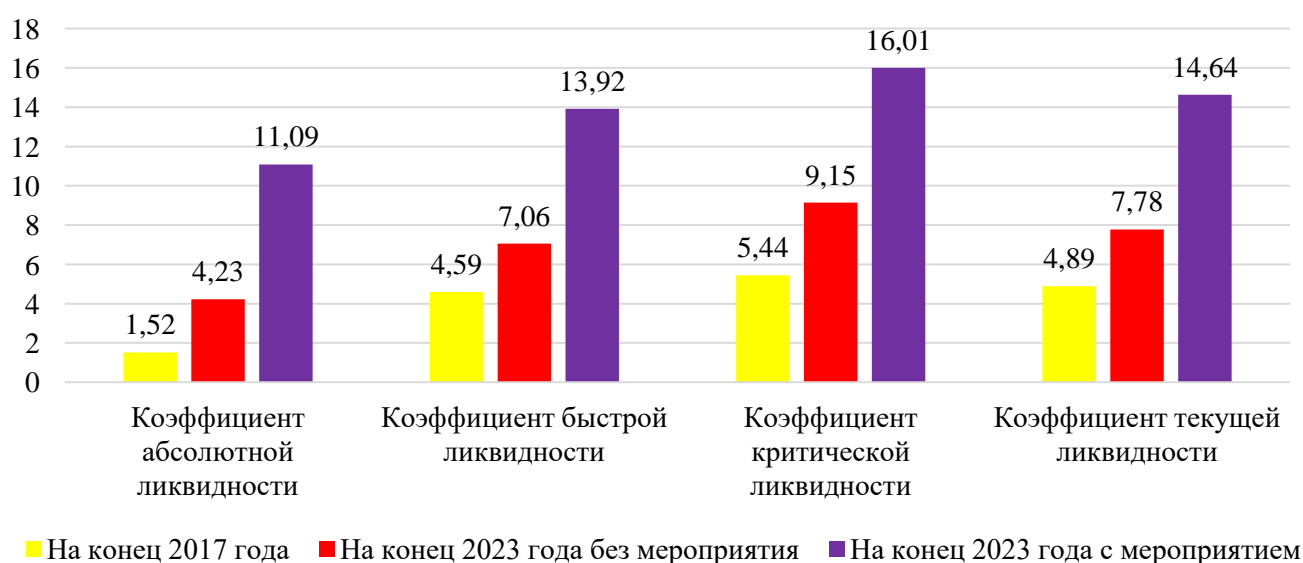


Рисунок 3.1 – Показатели оценки ликвидности ООО «Грузоперевозки»

Как видно из таблицы 3.10 и рисунка 3.1, значения коэффициентов текущей ликвидности на конец всех периодов превышали нормативные, что свидетельствует о том, что оборотных средств более, чем достаточно для покрытия краткосрочных обязательств.

Значения коэффициентов критической ликвидности на конец всех периодов превышали нормативные, что свидетельствует о том, что ликвидных средств более, чем достаточно для покрытия краткосрочных обязательств.

Значения коэффициентов быстрой ликвидности на конец всех периодов превышали нормативные, что свидетельствует о том, что ликвидных активов более, чем достаточно для покрытия краткосрочных обязательств.

Значения коэффициентов абсолютной ликвидности превышают нормативные, что свидетельствует о том, что наиболее ликвидных активов более, чем достаточно для покрытия краткосрочных обязательств.

Значения показателей срочной и абсолютной ликвидностей совпадают в связи с отсутствием краткосрочных финансовых вложений в структуре баланса.

Таким образом, коэффициенты ликвидности как в текущем, так и в прогнозном периодах выше рекомендуемых значений, что говорит о малой величине кредиторской задолженности по сравнению с оборотными активами. Другими словами у предприятия достаточно ликвидных активов для покрытия краткосрочных обязательств. Следовательно, платежеспособность предприятия находится в удовлетворительном состоянии, и у предприятия нет сложностей в осуществлении им своей операционной деятельности, оно в состоянии досрочно погасить свою текущую кредиторскую задолженность в данный момент времени.

3.3.4 Оценка финансовой устойчивости

Оценка финансовой устойчивости ООО «Грузоперевозки» в прогнозном периоде с учётом реализации мероприятия и без учёта реализации мероприятия по сравнению с текущим периодом представлена в таблице 3.11 на основе таблицы 2.18 и формул (2.8) – (2.13).

Таблица 3.11 – Показатели финансовой устойчивости ООО «Грузоперевозки»
В тыс. руб.

Финансовый показатель	На конец 2017 года	На конец 2023 года без меропр иятия	На конец 2023 года с меропр иятием	Отклонения	
				2017 / 2023 гг. без мероприя тия	2017 / 2023 гг. с мероприя тием
Капитал и резервы	103393	176923	243088	73530	139695
Внеоборотные активы	84450	96380	93830	11930	9380
Наличие собственных оборотных средств	18943	80542	149258	61599	130315
Долгосрочные обязательства	14232	1073	1073	-13159	-13159
Наличие собственных оборотных и долгосрочных заемных средств	33175	81616	150331	48441	117156
Наличие собственных оборотных, долгосрочных и краткосрочных заемных средств	0	0	0	0	0
Краткосрочные кредиты и займы	33175	81616	150331	48441	117156
Запасы	4144	13692	13761	9548	9617
Обеспеченность запасов собственными источниками	14799	66850	135497	52051	120698
Обеспеченность запасов собственными и долгосрочными заемными средствами	29031	67924	136570	38893	107539
Обеспеченность запасов общими источниками	29031	67924	136570	38893	107539
Трёхкомпонентный критерий	(1,1,1)	(1,1,1)	(1,1,1)	-	-
Тип финансовой устойчивости	Абсолютная финансовая устойчивость			-	-

Показатели финансовой устойчивости ООО «Грузоперевозки», рассчитанные в таблице 3.11, говорят о достаточной величине собственных оборотных средств предприятия.

Во всех периодах ООО «Грузоперевозки» имеет абсолютную финансовую устойчивость, запасы покрываются собственными оборотными средствами, то есть предприятие полностью не зависит от внешних инвесторов.

Расчет финансовой устойчивости предприятия на основе относительных показателей в прогнозном периоде по сравнению с текущим периодом представлен в таблице 3.12 на основе таблицы 2.19 и формул (2.14) – (2.20).

Таблица 3.12 – Анализ финансовой устойчивости предприятия

В долях

Наименование показателя	За 2017 год	За 2023 год без мероприятия	За 2023 год с мероприятием	Отклонение	
				2017 / 2023гг. без мероприятия	2017 / 2023гг. с мероприятием
Коэффициент автономии	0,83	0,94	0,96	0,11	0,13
Уровень перманентного капитала	0,94	0,95	0,96	0,01	0,02
Коэффициент текущей задолженности	0,06	0,05	0,04	-0,01	-0,02
Доля банковских заимствований в финансовых ресурсах предприятия	0,11	0,01	0,00	-0,10	-0,11
Коэффициент финансовой зависимости	1,21	1,06	1,05	-0,15	-0,16
Коэффициент финансовой напряженности	0,17	0,06	0,04	-0,11	-0,13
Коэффициент финансовой нагрузки	0,11	0,01	0,00	-0,11	-0,11

Показатели оценки финансовой устойчивости представлены на рисунке 3.2.

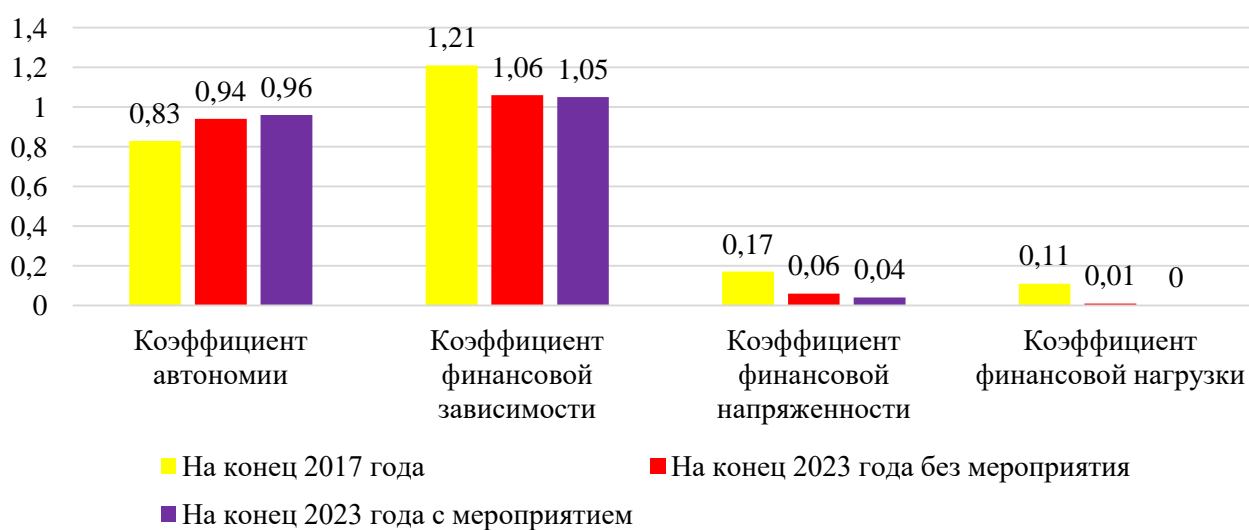


Рисунок 3.2 – Показатели финансовой устойчивости предприятия

Исходя из данных, рассчитанных в таблице 3.12 и рисунка 3.2, можно сделать следующие выводы.

Коэффициент автономии на конец 2017 года составлял 0,83, на конец 2023 года без мероприятия возрастёт до 0,94, а в 2023 году с мероприятием увеличится до 0,96. При этом его значения соответствуют нормативным, что положительно характеризует предприятие.

Уровень перманентного капитала немного возрастёт в прогнозном периоде, показатель имеет хорошие значения, что положительно характеризует деятельность предприятия.

Коэффициент текущей задолженности снизится в динамике, что положительно характеризует деятельность предприятия.

Доля банковских заимствований будет иметь тенденцию к снижению, причём лучшие показатели будут наблюдаться в прогнозном периоде с учётом реализации мероприятия.

Коэффициент финансовой нагрузки будет иметь тенденцию к снижению, причём лучшие показатели будут наблюдаться в прогнозном периоде с учётом реализации мероприятия.

Коэффициент финансовой напряжённости будет иметь тенденцию к снижению, причём лучшие показатели будут наблюдаться в прогнозном периоде с учётом реализации мероприятия.

Коэффициент финансовой зависимости будет иметь тенденцию к снижению, причём лучшие показатели будут наблюдаться в прогнозном периоде с учётом реализации мероприятия.

Таким образом, в прогнозном периоде с учётом реализации мероприятия ООО «Грузоперевозки» будет иметь лучшие показатели по сравнению с данными текущего периода и данными прогнозного периода без учёта реализации мероприятия. При этом во всех трёх рассматриваемых периодах предприятие будет находиться в состоянии финансовой независимости от внешних источников, так как показатели соответствуют нормативным значениям.

3.3.5 Оценка рентабельности

Оценка рентабельности производственно-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Грузоперевозки» в прогнозном периоде с учётом реализации мероприятия и без учёта его реализации по сравнению с данными текущего периода представлена в таблице 3.13 на основе таблицы 1.20 и формул (1.21) – (2.26).

Таблица 3.13 – Оценка рентабельности деятельности ООО «Грузоперевозки»
В процентах

Наименование показателя	За 2017 год	За 2023 год без мероприятия	За 2023 год с мероприятием	Отклонения	
				за 2017 / 2023 гг. без мероприятия	за 2017 / 2023 гг. с мероприятием
Рентабельность продаж (чистая рентабельность деятельности)	9,69	9,08	15,95	-0,61	6,88
Рентабельность издержек	17,53	17,13	32,23	-0,40	15,11
Рентабельность оборота	12,13	11,85	20,38	-0,28	8,53
Рентабельность использования имущества	11,06	15,55	32,04	4,49	16,49
Экономическая рентабельность	7,51	8,22	12,63	0,71	4,41
Финансовая рентабельность	9,05	8,76	13,25	-0,29	4,48

Наглядно показатели рентабельности ООО «Грузоперевозки» в прогнозном периоде с учётом реализации мероприятия и без учёта его реализации по сравнению с текущим периодом представлены на рисунке 3.3.

В процентах

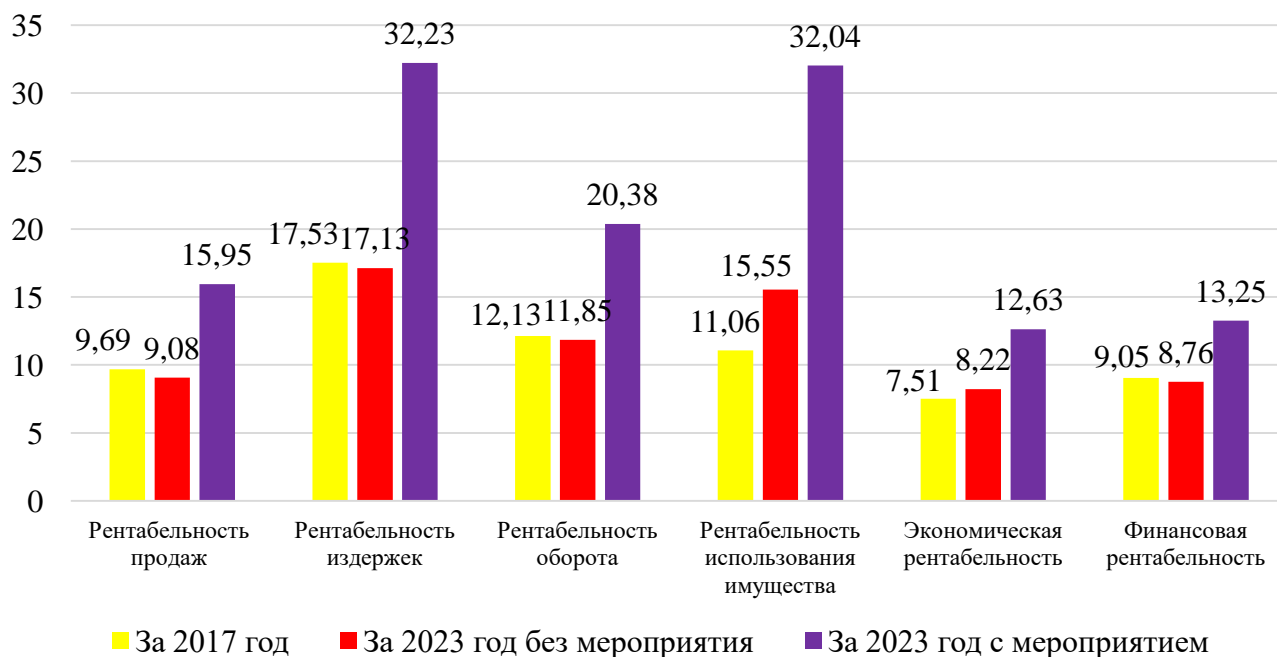


Рисунок 3.3 – Показатели рентабельности

Рентабельность продаж сократится в 2023 году без мероприятия на 0,61 % по сравнению со значениями 2017 года, а в 2023 году с мероприятием возрастёт на 6,88 % за счёт большей динамики роста чистой прибыли, чем выручки в результате реализации мероприятия. В 2023 году без мероприятия рентабельность издержек снизится на 0,40 % по сравнению с данными за 2017 год, а к 2023 году с мероприятием – возрастёт на 15,11 % за счёт того, что прибыль от продаж растёт большими темпами, чем себестоимость.

Рентабельность оборота снизится на 0,28 % в 2023 году без мероприятия по сравнению с 2017 годом и возрастёт на 8,53% в 2023 году с мероприятием за счёт большей динамики роста прибыли от продаж, чем выручки.

Рентабельность использования активов вырастет в 2023 году без мероприятия на 4,49 % по сравнению с 2017 годом и на 16,49 % в 2023 году с мероприятием по сравнению с 2017 годом за счёт большей динамики роста чистой прибыли по сравнению с динамикой роста внеоборотных активов.

Финансовая рентабельность вырастет в динамике за счёт того, что темпы роста чистой прибыли, больше, чем темпы роста собственных средств.

Экономическая рентабельность снизится в 2023 году без мероприятия по сравнению с 2017 годом и возрастет в 2023 году с мероприятием по сравнению с 2017 годом за счёт того, что темпы роста чистой прибыли, больше, чем темпы роста активов.

Таким образом, исходя из проведенного анализа рентабельности, можно сделать вывод о том, что все показатели рентабельности предприятия вырастут в динамике в 2023 году с учётом реализации мероприятия по сравнению с 2017 годом, а, следовательно, работа предприятия станет более эффективной, тогда как без реализации мероприятия многие показатели рентабельности снизятся.

3.3.6 Оценка деловой активности

Оценка деловой активности ООО «Грузоперевозки» в прогнозном периоде по сравнению с текущим периодом представлена в таблице 3.14 на основе таблицы 2.21 и формул (2.27) – (2.30).

Таблица 3.14 – Оценка деловой активности ООО «Грузоперевозки»

В оборотах

Наименование показателя	Нормативное значение	За 2017 год	За 2023 год без мероприятия	За 2023 год с мероприятием	Отклонение	
					за 2017 / 2023 гг. без мероприятия	за 2017 / 2023 гг. с мероприятием
Коэффициент оборачиваемости капитала	> 0	0,78	0,91	0,99	0,13	0,09
Коэффициент оборачиваемости основного капитала	> 0	1,14	1,71	2,01	0,57	0,30
Коэффициент оборачиваемости текущих активов	> 0	2,42	1,92	1,31	-0,50	-0,62
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	> 0	1,65	1,92	2,05	0,27	0,13

Наглядно показатели оценки деловой активности ООО «Грузоперевозки» представлены на рисунке 3.4.

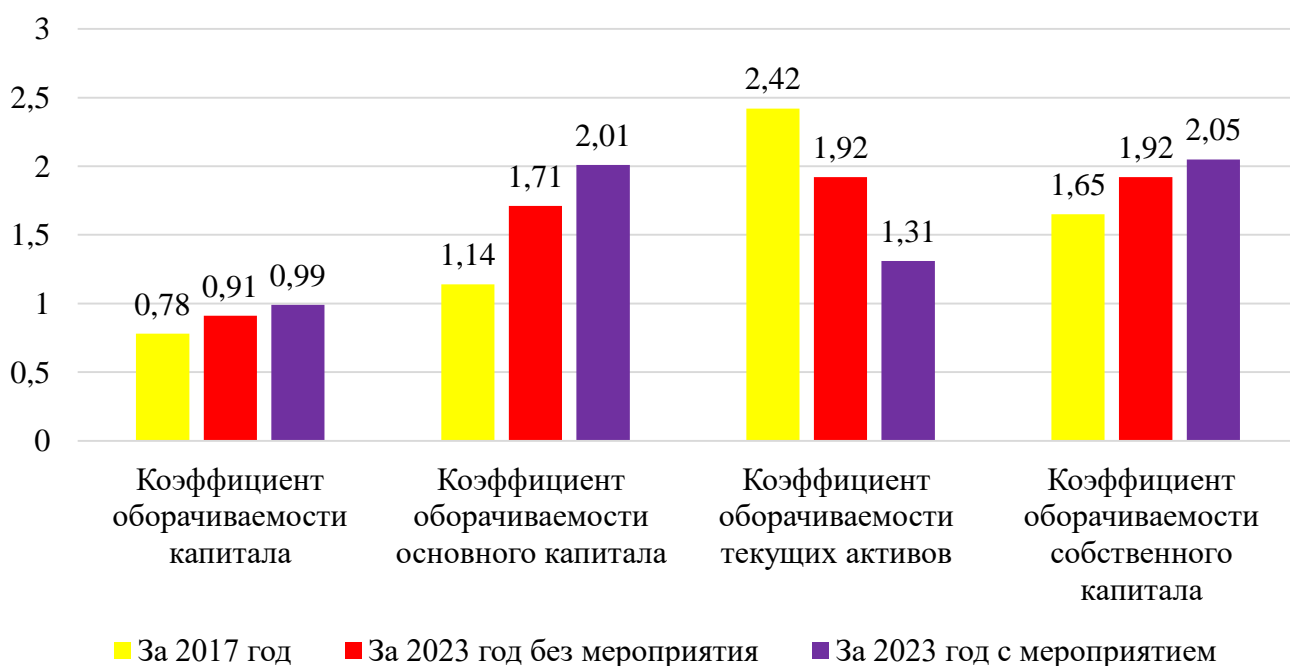


Рисунок 3.4 – Показатели деловой активности ООО «Грузоперевозки»

Исходя из данных таблицы 3.14 и рисунка 3.4, можно сделать следующие выводы о деловой активности ООО «Грузоперевозки» за 2015 – 2017 гг.

Коэффициент оборачиваемости капитала ООО «Грузоперевозки» возрастёт с 0,78 оборотов в 2017 г. до 0,91 оборотов в 2023 г. без мероприятия и до 0,99 оборотов в 2023 году с мероприятием.

Коэффициент оборачиваемости основного капитала увеличится с 1,14 оборотов в 2017 г. до 1,71 оборотов в 2023 г. без мероприятия и до 2,01 оборотов в 2023 году с мероприятием.

Коэффициент оборачиваемости текущих активов снизится с 2,42 оборотов в 2017 г. до 1,92 оборотов в 2023 г. без мероприятия и до 1,31 оборотов в 2023 году с мероприятием.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала повысится с 1,65 оборотов в 2017 г. до 1,92 оборотов в 2023 г. без мероприятия и до 2,05 оборотов в 2023 году с мероприятием.

Таким образом, можно сделать вывод о повышении практически всех показателей деловой активности предприятия благодаря тому, что выручка растёт большими темпами, нежели активы и собственные средства предприятия.

Выводы по разделу три

Была составлена прогнозная финансовая отчётность предприятия и по представленным значениям были рассчитаны показатели эффективности деятельности предприятия.

Горизонтальный и вертикальный анализы баланса показали, что валюта баланса будет увеличиваться за счёт роста денежных средств предприятия в активах и за счёт роста нераспределённой прибыли в пассивах. При этом в процентном выражении доля основных средств снизится в динамике, а доля денежных средств повысится. В структуре источников формирования имущества доля собственных средств повысится в части нераспределённой прибыли, а доля заёмных средств снизится в части долгосрочных заёмных средств.

Большую часть активов ООО «Грузоперевозки» в 2017 году и в 2023 году без мероприятия занимают труднореализуемые реализуемые активы, тогда как в 2023 году с мероприятием большую долю занимают наиболее ликвидные активы, а наименьшую часть медленно реализуемые активы. Большую часть пассивов составляют постоянные пассивы, а наименьшую часть краткосрочные пассивы.

Одно из условий абсолютной ликвидности не соответствует нормативному значению в 2017 году, значит баланс предприятия является неликвидным в данном периоде. В 2023 году как без мероприятия, так и с учётом реализации мероприятия баланс приобретёт абсолютную ликвидность.

Анализ ликвидности баланса предприятия показал, что в текущем периоде баланс предприятия не является ликвидным, тогда как в прогнозном периоде баланс характеризуется абсолютной ликвидностью. Локальные показатели ликвидности баланса и ликвидности предприятия имеют нормативные значения во всех рассматриваемых периодах, причём в прогнозном периоде с

мероприятием значения будут иметь лучший результат, что свидетельствует о повышении платёжеспособности предприятия.

Коэффициенты ликвидности как в текущем, так и в прогнозном периодах выше рекомендуемых значений, что говорит о малой величине кредиторской задолженности по сравнению с оборотными активами. Другими словами у предприятия достаточно ликвидных активов для покрытия краткосрочных обязательств. Следовательно, платёжеспособность предприятия находится в удовлетворительном состоянии, и у предприятия нет сложностей в осуществлении им своей операционной деятельности, оно в состоянии досрочно погасить свою текущую кредиторскую задолженность в данный момент времени.

Показатели финансовой устойчивости ООО «Грузоперевозки» говорят о достаточной величине собственных оборотных средств предприятия. Во всех периодах ООО «Грузоперевозки» имеет абсолютную финансовую устойчивость, запасы покрываются собственными оборотными средствами, то есть предприятие полностью не зависит от внешних инвесторов.

В прогнозном периоде с учётом реализации мероприятия ООО «Грузоперевозки» будет иметь лучшие показатели по сравнению с данными текущего периода и данными прогнозного периода без учёта реализации мероприятия. При этом во всех трёх рассматриваемых периодах предприятие будет находиться в состоянии финансовой независимости от внешних источников, так как показатели соответствуют нормативным значениям.

Исходя из проведенного анализа рентабельности, можно сделать вывод о том, что все показатели рентабельности предприятия вырастут в динамике в 2023 году с учётом реализации мероприятия по сравнению с 2017 годом, а, следовательно, работа предприятия станет более эффективной, тогда как без реализации мероприятия многие показатели рентабельности снизятся.

Можно сделать вывод о повышении практически всех показателей деловой активности предприятия благодаря тому, что выручка растёт большими темпами, нежели активы и собственные средства предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В процессе выполнения работы были использованы следующие методы: PEST-анализ, анализ конкурентных сил (модель пяти сил конкуренции Портера), системный подход, SWOT-анализ, горизонтальный и вертикальный анализ, анализ ликвидности, анализ финансовой устойчивости, анализ деловой активности (оборачиваемости) и рентабельности, анализ чувствительности и безубыточности, метод финансового планирования и прогнозирования.

ООО «Грузоперевозки» готово предложить перечень услуг по перевозке грузов в любые направления автомобильным транспортом. Для повышения качества услуг и экономии рабочего времени специалисты предлагают заключение договоров на постоянное транспортное обслуживание. В распоряжении предприятия имеется собственный транспорт. Организационная структура ООО «Грузоперевозки» относится к линейной.

Стратегический анализ показал, что наиболее сильной стороной предприятия является оперативное решение самых сложных задач в области грузоперевозок, основная слабая сторона – малая доля рынка. При этом имеется возможность – рост спроса на автомобильные грузоперевозки внутри страны, но негативное влияние отмечается и со стороны конкурентов.

По результатам SWOT-анализа выявлено, что необходимо реализовать мероприятие по обновлению парка автомобилей.

Горизонтальный анализ баланса позволил выявить, что валюта баланса предприятия ежегодно росла за счёт роста основных средств предприятия в активах и за счёт роста нераспределённой прибыли и долгосрочных заёмных средств в пассивах. При этом в процентном выражении доля основных средств увеличивалась в динамике, а доля дебиторской задолженности снижалась в динамике. В структуре источников формирования имущества доля собственных средств снизилась в части нераспределённой прибыли, а доля заёмных средств возросла в части долгосрочных заёмных средств.

Анализ ликвидности баланса выявил, что одно из условий абсолютной ликвидности не соответствует нормативному значению, значит баланс предприятия является неликвидным. Локальные показатели ликвидности баланса и ликвидности предприятия имеют нормативные значения во всех рассматриваемых периодах, однако, на конец периода они снижаются, что свидетельствует о снижении платёжеспособности предприятия.

Коэффициенты ликвидности выше рекомендуемых значений, что говорит о малой величине кредиторской задолженности по сравнению с оборотными активами. Другими словами, у предприятия достаточно ликвидных активов для покрытия ими краткосрочных обязательств. Следовательно, платежеспособность предприятия находится в удовлетворительном состоянии, и у него нет сложностей в осуществлении им своей операционной деятельности, оно в состоянии досрочно погасить свою текущую кредиторскую задолженность в данный момент времени.

Абсолютные показатели финансовой устойчивости ООО «Грузоперевозки» говорят о достаточной величине собственных оборотных средств предприятия, тип финансовой устойчивости – абсолютная финансовая устойчивость.

На протяжении всех рассматриваемых периодов предприятие ООО «Грузоперевозки» находится в состоянии финансовой независимости от внешних источников, так как показатели соответствуют нормативным значениям, однако, в динамике наблюдается незначительный рост зависимости от банковских заимствований.

Все показатели рентабельности предприятия растут в динамике, а, следовательно, работа предприятия становится более эффективной в 2017 году, нежели в 2016 году.

Деловая активность предприятия повысилась благодаря тому, что выручка выросла большими темпами, нежели активы и собственные средства предприятия.

Финансовое состояние ООО «Грузоперевозки» и потенциал рынка транспортно-экспедиционных услуг позволяют разработать и реализовать мероприятие развития предприятия – обновление автомобильного парка.

Планируется закупить 3 грузовых автомобиля, которые будут осуществлять транспортировку грузов как в черте города, так и за его пределами.

Источник финансирования мероприятия: собственные средства. Общая сумма мероприятия 12 600 000 рублей.

По итогам расчета показателей эффективности мероприятия можно сделать следующие выводы:

- чистый дисконтированный доход (NPV) больше нуля и равен 8 973 993 рублей, следовательно, наш мероприятие эффективен с точки зрения его реализации;
- индекс доходности (PI) отражает эффективность дисконтированных потоков к первоначальным инвестициям и равен 1,71. Данное значение индекса доходности свидетельствует о том, что дисконтированных притоков за 5 лет реализации мероприятия в 1,7 раза больше, чем инвестиций;
- простой срок окупаемости (PP) составляет 997 дней;
- дисконтированный срок окупаемости (DPP) равен 1068 дням;
- при ставке дисконтирования равной 46,39% чистый дисконтированный доход равен нулю.

Анализ безубыточности показал, что запас финансовой прочности составил 35,04% при безубыточном объеме продаж в 16 634 954 рубля.

Анализ чувствительности показал, что NPV мероприятия наиболее чувствительна к изменению объема продаж и цене. Вероятность того, что объем продаж снизится на 20% очень мала, так как на весь объем продаж заключены договора с указанием в них фиксированной цены, поэтому объем продаж может увеличиться только в большую сторону. В целом мероприятие можно охарактеризовать как достаточно надежный, так как имеется стабильный обоснованный спрос на услуги предприятия, но весьма рискованный, так как при снижении объема продаж более, чем на 20% чистая приведенная стоимость становится отрицательной.

По результатам анализа сделан вывод, что наибольшее внимание предприятию стоит уделить объему продаж и цене сбыта продукции.

Была составлена прогнозная финансовая отчетность предприятия и были рассчитаны показатели эффективности деятельности предприятия.

Горизонтальный и вертикальный анализы баланса показали, что валюта баланса будет увеличиваться за счёт роста денежных средств предприятия в активах и за счёт роста нераспределённой прибыли в пассивах. При этом в процентном выражении доля основных средств снизится в динамике, а доля денежных средств повысится. В структуре источников формирования имущества доля собственных средств повысится в части нераспределённой прибыли, а доля заёмных средств снизится в части долгосрочных заёмных средств.

Большую часть активов ООО «Грузоперевозки» в 2017 году и в 2023 году без мероприятия занимают труднореализуемые реализуемые активы, тогда как в 2023 году с мероприятием большую долю занимают наиболее ликвидные активы, а наименьшую часть медленно реализуемые активы. Большую часть пассивов составляют постоянные пассивы, а наименьшую часть краткосрочные пассивы.

Одно из условий абсолютной ликвидности не соответствует нормативному значению в 2017 году, значит баланс предприятия является неликвидным в данном периоде. В 2023 году как без мероприятия, так и с учётом реализации мероприятия баланс приобретёт абсолютную ликвидность.

Анализ ликвидности баланса предприятия показал, что в текущем периоде баланс предприятия не является ликвидным, тогда как в прогнозном периоде баланс характеризуется абсолютной ликвидностью. Локальные показатели ликвидности баланса и ликвидности предприятия имеют нормативные значения во всех рассматриваемых периодах, причём в прогнозном периоде с мероприятием значения будут иметь лучший результат, что свидетельствует о повышении платёжеспособности предприятия.

Коэффициенты ликвидности как в текущем, так и в прогнозном периодах выше рекомендуемых значений, что говорит о малой величине кредиторской задолженности по сравнению с оборотными активами. Другими словами у предприятия достаточно ликвидных активов для покрытия краткосрочных обязательств.

Показатели финансовой устойчивости ООО «Грузоперевозки» говорят о достаточной величине собственных оборотных средств предприятия. Во всех

периодах ООО «Грузоперевозки» имеет абсолютную финансовую устойчивость, запасы покрываются собственными оборотными средствами, то есть предприятие полностью не зависит от внешних инвесторов.

В прогнозном периоде с учётом реализации мероприятия ООО «Грузоперевозки» будет иметь лучшие показатели по сравнению с данными текущего периода и данными прогнозного периода без учёта реализации мероприятия. При этом во всех трёх рассматриваемых периодах предприятие будет находиться в состоянии финансовой независимости от внешних источников, так как показатели соответствуют нормативным значениям.

Исходя из проведенного анализа рентабельности, можно сделать вывод о том, что все показатели рентабельности предприятия вырастут в динамике в 2023 году с учётом реализации мероприятия по сравнению с 2017 годом, а, следовательно, работа предприятия станет более эффективной, тогда как без реализации мероприятия многие показатели рентабельности снизятся.

Можно сделать вывод о повышении практически всех показателей деловой активности предприятия благодаря тому, что выручка растёт большими темпами, нежели активы и собственные средства предприятия.

Цель работы достигнута путём решения поставленных задач.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Афанасьев, М. П. Маркетинг: стратегия и практика фирмы / М.П. Афанасьев. – М.: Финстатинформ, 2015. – 645с.
- 2 Баев, Л. А. Основы анализа инвестиционных мероприятий: учебное пособие / Л.А. Баев. – Екатеринбург: Каменный пояс, 2008. – 272с.
- 3 Баев, Л. А. Финансовое управление предприятием. Ч2. Стратегия финансового управления / Л.А. Баев. – Екатеринбург: ЮУрГУ, 2009. – 148с.
- 4 Бекетова, О.Н. Бизнес-план: теория и практика / О.Н. Бекетова, В.И. Найденников. – М.: Альфа-press. – 2008. – 228с.
- 5 Бригхем, Ю. Финансовый менеджмент: Полный курс: в 2-х т. / Ю. Бригхем, Л. Гапенски, СПб. – Экономическая школа, 2015. – Т. 2. – 669с.
- 6 Голубков, Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика / Е.П. Голубков. – М., Финпресс, 2015. – 464с.
- 7 Голубков, Е.П. Маркетинг: стратегии, планы, структуры / Е.П. Голубков. – М.: Дело, 2008. – 688с.
- 8 Грязнова, А.Г. Оценка бизнеса / А.Г. Грязнова. – М.: ЮНИТИ. – 2016. – 332с.
- 9 Ефимова, О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – 4-е изд., перераб. И доп. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2015. – 528 с.
- 10 Ефимова, О.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. – М.: Омега-Л, 2008. – 408 с.
- 11 Kgd.ru [Электронный ресурс] / Официальный сайт kgd.ru. Режим доступа: kgd.ru/news/item/37574-iz-za-rossijskogo-jembargo-polskie-perevozchiki-ostalis-bez-raboty
- 12 Finansiko.ru [Электронный ресурс] / Официальный сайт finansiko.ru. Режим доступа: http://finansiko.ru/inflyaciya_v_rossii_v_2018_godu/
- 13 Ковалева, А.М. Финансовый менеджмент: учебник для ВУЗов. / А.И. Ковалёв. – М.: Инфра-М. – 2015. – 175с.

- 14 Ковалев, В.В. Финансы предприятия: учебное пособие / В.В. Ковалёв. – М.: Проспект. 2015. – 352с.
- 15 Ковалев, В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы / В.В. Ковалёв. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 720 с.: ил.
- 16 Колчина, Н.В. Финансы предприятий / Н.В. Колчина. – М.: ЮНИТИ. – 2015. – 312с.
- 17 Котлер, Ф. Стратегический менеджмент / Ф. Котлер. – СПб: Питер Ком, 2015. – 896с.
- 18 Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. – СПб.: Питер. – 2008. – 211с.
- 19 Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер., Г.Армстронг, В. Вонг. – пер. с англ. – М.; СПб.: Вильямс, 2015. – 1056с.
- 20 Кретов, И. И. Маркетинг на предприятии: практическое пособие / И.И. Кретов. – М.: Финстатинформ, 2008. – 287с.
- 21 Леденев, Е.Е. Методика проведения SWOT-анализа / Е.Е. Леденев. – Пермь: РМЦПК. – 2015. – 311с.
- 22 Любушин, Н.П. Экономический анализ предприятия: учебное пособие / Н.П. Любушин, В. Б. Лещева, В.Г. Дьякова. – М.: Юнити. 2016. – 470с.
- 23 Vedomosti.ru [Электронный ресурс] / Официальный сайт vedomosti.ru. Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/finance/news/16608781/transportnyj-nalog-budet-rasschityvatsya-po-novomu-uzhe-s>
- 24 Мазур, И.И. Управление проектами / И.И. Мазур, В.Д. Шапира, Е.Г. Ольдерогге. – Управление проектами – М.: Омега-Л, 2015. – 164с.
- 25 Маркарьян, Э.А. Финансовый анализ / Э.А. Маркарьян. – М.: Кнорус, 2017.
- 26 Triboona.ru [Электронный ресурс] / Официальный сайт triboona.ru. Режим доступа: <http://triboona.ru/posts/view/3356>
- 27 Stern.nyu.edu [Электронный ресурс] / Официальный сайт stern.nyu.edu. Режим доступа: <http://pages.stern.nyu.edu/>
- 28 Fb.ru [Электронный ресурс] / Официальный сайт Fb.ru. Режим доступа: <http://fb.ru/article/143668/padenie-kursa-rublya-prichina-padeniya-kursa-rublya>

- 29 Madcash.ru [Электронный ресурс]/ Официальный сайтmadcash.ru. Режим доступа: <http://madcash.ru/kontekstnaya-reklama/preimushhestva-i-nedostatki-internet-magazinov/>
- 30 Finansiko.ru [Электронный ресурс]/ Официальный сайтfinansiko.ru. Режим доступа: http://finansiko.ru/programma_lgotnogo_avtokreditovaniya_2017_2018/
- 31 Defotest.ru [Электронный ресурс]/ Официальный сайтdefotest.ru. Режим доступа: <http://defotest.ru/rossiya-uzhestochaet-ekologicheskie-trebovaniya-k-avtomobilyam-na-svoej-territorii-vvedenie-sertifikata-evro-5/>
- 32 Explogistic.ru [Электронный ресурс]/ Официальный сайтexplogistic.ru. Режим доступа: <http://www.explogistic.ru/s-1-oktyabrya-2018-goda-vvoditsya-obyazatelnoe-predvaritelnoe-informirovanie-na-zheleznodorozhnom-transporte/>
- 33 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Г.В. Савицкая. – М.: Новое знание, 2008. – 704с.
- 34 1obl.ru [Электронный ресурс]/ Официальный сайт 1obl.ru. Режим доступа: <http://www.1obl.ru/news/o-lyudyakh/tseny-na-benzin-v-chelyabinske-snova-vyrosli>
- 35 Autobeat.ru [Электронный ресурс]/ Официальный сайт autobeat. Режим доступа: <http://autobeat.ru/samy-e-ekonomichnye-avtomobili-2018-rejting/>
- 36 Realcarsnews.ru [Электронный ресурс]/ Официальный сайт realcarsnews.ru. Режим доступа: <http://realcarsnews.ru/test-drajvy/samy-e-ekonomichnye-avtomobili-2018-goda.html>
- 37 Eizvestia.com [Электронный ресурс]/ Официальный сайт eizvestia.com. Режим доступа: http://news.eizvestia.com/news_abroad/full/263-sankcii-povyshayut-risk-politicheskoy-nestabilnosti-rossii-eksperty-infografika
- 38 Сивкова, А.И. Практикум по анализу финансово-хозяйственной деятельности / А.И. Сивкова, Е.К. Фрадкина. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2015. – 221с.
- 39 Glonasssystem.ru [Электронный ресурс] / Официальный сайт glonasssystem.ru. Режим доступа:<http://www.glonasssystem.ru/glavnaya/spravka-glonass-gps/>
- 40 Cbr.ru [Электронный ресурс] / Официальный сайт cbr.ru. Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/refinancing_rates.htm

- 41 Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / Е.С. Стоянова. – М.: Перспектива, 2016. – 656с.
- 42 Хруцкий, В. Е. Современный маркетинг / В. Е. Хруцкий, И. В. Корнеева, Е. Э. Автухова. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 528с.
- 43 Черчилль, Г. А. Маркетинговые исследования / Г. А. Черчилль. – СПб: Питер, 2015. – 752с.
- 44 Челябинскстат. Средняя зарплата в Челябинской области с начала 2018 года выросла на 7,8%. – 15.08.2018. – http://www.dostup1.ru/economics/Srednyaya-zarplata-v-Chelyabinskoy-oblasti-s-nachala-2018-goda-vyroslo-na-8-protentov-Chelyabinsxtat_67700.html
- 45 Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев – М.: ИНФРА-М, 2016. – 208 с.
- 46 Шим Джей, К. Финансовый менеджмент / Джей К. Шим, Джоэл Г. Сигел. Перевод с англ. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 2015. – 400с.
- 47 Inform.kz [Электронный ресурс] / Официальный сайт inform.kz. Режим доступа: <http://www.inform.kz/rus/article/2203352>
- 48 Investfunds [Электронный ресурс] / Официальный сайт investfunds.ru. Режим доступа: <http://stocks.investfunds.ru/indicators/view/216/>

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс на конец 2015 – 2017 годов

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс на конец 2015 – 2017 гг.

В тыс. руб.

Статья	На конец 2015 года	На конец 2016 года	На конец 2017 года
Актив			
I. Внеоборотные активы			
Основные средства	71365	77357	84450
Итого по разделу I	71365	77357	84450
II. Оборотные активы			
Запасы	2829	3009	4144
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1483	1837	2201
Дебиторская задолженность	21402	22412	22957
Денежные средства	7340	8569	11345
Итого по разделу II	33054	35827	40647
Баланс	104419	113184	125097
Пассив			
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал	10	10	10
Нераспределенная прибыль	88890	94434	103383
Итого по разделу III	88900	94444	103393
IV. Долгосрочные обязательства			
Заёмные средства	9596	12459	14232
Итого по разделу IV	9596	12459	14232
V. Краткосрочные обязательства			
Кредиторская задолженность	5923	6281	7472
Итого по разделу V	5923	6281	7472
Баланс	104419	113184	125097

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчёт о финансовых результатах за 2015 – 2017 годы

Таблица Б.1 – Отчёт о финансовых результатах за 2015 – 2017гг.

В тыс. руб.

Показатель	За 2015 год	За 2016 год	За 2017 год
Выручка	68243	82438	92396
Себестоимость продаж	48294	59284	63924
Валовая прибыль	19949	23154	28472
Коммерческие расходы	219	304	336
Управленческие расходы	14040	15938	16930
Прибыль (убыток) от продаж	5690	6912	11206
Проценты к получению	0	0	0
Проценты к уплате	1226	1318	1389
Прочие доходы	1286	1336	1408
Прочие расходы	0	0	0
Прибыль (убыток) до налогообложения	5750	6930	11225
Текущий налог на прибыль	1118	1386	2276
Изменение отложенных налоговых активов	0	0	0
Изменение отложенных налоговых обязательств	0	0	0
Чистая прибыль (убыток)	4632	5544	8949

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Технические характеристики самосвала «КАМАЗ 65222»

Таблица В.1 – Технические характеристики самосвала «КАМАЗ 65222»

Технические характеристики	Значение
Параметры масс:	
Снаряженная масса самосвала, кг	14 350
Полная масса самосвала, кг	34 000
Грузоподъемность самосвала, кг	19 500
Распределение нагрузки самосвала снаряженной массы:	
Нагрузка на заднюю тележку, кг	8 000
Нагрузка на передний мост, кг	6 350
Распределение нагрузки самосвала полной массы:	
Нагрузка на заднюю тележку, кг	26 000
Нагрузка на передний мост, кг	8 000
Двигатель:	
Тип	740.632-400 (Евро-4), дизельный с турбонаддувом, с промежуточным охлаждением наддувочного воздуха
Мощность, л.с.	400
Рабочий объем, л	11,76
Система питания:	
Вместимость топливного бака, л	350
Коробка передач:	
Тип	ZF-16 девятиступенчатая
Управление	Механическое, дистанционное
Раздаточная коробка:	
Тип	механическая, ZF Steyr 2000/300 двухступенчатая с блокируемой межосевым дифференциалом
Управление	пневматическое
Колеса и шины:	
Тип колес	Дисковые
Тип шин	Пневматические, камерные
Размер обода	11,25 – 20
Размер шин	16,00 R20

Окончание таблицы В.1

Технические характеристики	Значение
Электрооборудование:	
Напряжение, В	24
Аккумуляторы, В/Ачас	2 x 12 / 190
Генератор, В/Вт	28 / 2000
Сцепление:	
Тип	Диафрагменное, однодисковое
Привод	Гидравлический с пневмоусилителем
Главная передача:	
Передаточное отношение	6,88
Самосвальная платформа:	
Объем платформы, м.куб.	17,5
Угол подъема платформы, град.	50
Направление разгрузки	трехсторонняя
Кабина:	
Тип	Расположенная над двигателем, рестайлинговая
Исполнение	Без спального места
Характеристики самосвала полной массой:	
Максимальная скорость, не менее, км/ч	85
Угол преодол. подъема, не менее, в процентах	25 (14)
Внешний габаритный радиус поворота, м	12,5

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Прогнозный отчёт о финансовых результатах за 2018 – 2023 гг.

Таблица Г.1 – Формирование прогнозного отчета о финансовых результатах ООО «Грузоперевозки» без мероприятия

В тыс. руб.

Показатель	За 2018 год	За 2019 год	За 2020 год	За 2021 год	За 2022 год	За 2023 год
Выручка	101 636	111 799	122 979	135 277	148 805	163 685
Себестоимость продаж	70 316	77 348	85 083	93 591	102 950	113 245
Валовая прибыль	31 319	34 451	37 896	41 686	45 854	50 440
Коммерческие расходы	419	522	651	812	1 012	1 262
Управленческие расходы	18 601	20 437	22 455	24 671	27 107	29 783
Прибыль (убыток) от продаж	12 299	13 491	14 790	16 203	17 736	19 396
Прочие доходы	487	582	695	831	992	1 185
Прочие расходы	512	673	885	1 164	1 531	2 013
Прибыль (убыток) до налогообложения	12 275	13 401	14 601	15 870	17 197	18 568
Текущий налог на прибыль	2 455	2 680	2 920	3 174	3 439	3 714
Чистая прибыль	9 820	10 721	11 681	12 696	13 758	14 855

Таблица Г.2 – Формирование прогнозного отчета о финансовых результатах ООО «Грузоперевозки» с учетом реализации мероприятия

В тыс. руб.

Показатель	За 2018 год	За 2019 год	За 2020 год	За 2021 год	За 2022 год	За 2023 год
Выручка	101 636	130 623	143 309	157 233	172 518	189 295
Себестоимость продаж	70 316	82 074	90 187	99 104	108 904	119 675
Валовая прибыль	31 319	48 549	53 122	58 130	63 614	69 620
Коммерческие расходы	419	522	651	812	1 012	1 262
Управленческие расходы	18 601	20 437	22 455	24 671	27 107	29 783
Прибыль (убыток) от продаж	12 299	27 589	30 016	32 647	35 495	38 576
Прочие доходы	487	582	695	831	992	1 185
Прочие расходы	512	673	885	1 164	1 531	2 013
Прибыль (убыток) до налогообложения	12 275	27 499	29 827	32 314	34 957	37 748
Текущий налог на прибыль	2 455	5 500	5 965	6 463	6 991	7 550
Чистая прибыль (убыток)	9 820	21 999	23 861	25 851	27 965	30 199

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Прогнозный бухгалтерский баланса на конец 2018 – 2023 гг.

Таблица Д.1 – Формирование прогнозного баланса ООО «Грузоперевозки» без мероприятия

В тыс. руб.

Статья	На конец 2018года	На конец 2019года	На конец 2020года	На конец 2021года	На конец 2022 го- да	На конец 2023года
Актив						
I. Внеоборотные активы						
Основные средства	84 660	86 512	89 220	92 150	94 730	96 380
Итого по разделу I	84 660	86 512	89 220	92 150	94 730	96 380
II. Оборотные активы						
Запасы	5 057	6 172	7 533	9 193	11 219	13 692
Налог на добавлен- ную стоимость по приобретенным цен- ностям	2 682	3 268	3 981	4 851	5 910	7 201
Дебиторская задол- женность	23 778	24 628	25 509	26 421	27 365	28 344
Денежные средства	14 132	17 605	21 930	27 318	34 031	42 392
Итого по разделу II	45 649	51 672	58 953	67 783	78 525	91 629
Баланс	130 309	138 184	148 173	159 933	173 256	188 009
Пассив						
III. Капитал и резервы						
Уставный капитал	10	10	10	10	10	10
Нераспределенная прибыль	113 203	123 924	135 604	148 300	162 058	176 913
Итого по разделу III	113 213	123 934	135 614	148 310	162 068	176 923
IV. Долгосрочные обязательства						
Заёмные средства	9 251	6 013	3 908	2 541	1 651	1 073
Итого по разделу IV	9 251	6 013	3 908	2 541	1 651	1 073
V. Краткосрочные обязательства						
Кредиторская задол- женность	7 846	8 238	8 650	9 082	9 536	10 013
Итого по разделу V	7 846	8 238	8 650	9 082	9 536	10 013
Баланс	130 309	138 184	148 173	159 933	173 256	188 009

Таблица Д.2 – Формирование прогнозного баланса ООО «Грузоперевозки» с мероприятием

В тыс. руб.

Статья	На конец 2018 го- да	На конец 2019 го- да	На конец 2020 го- да	На конец 2021 го- да	На конец 2022 го- да	На конец 2023 го- да
Актив						
I. Внеоборотные активы						
Основные средства	94 710	94 042	94 230	94 640	94 700	93 830
Итого по разделу I	94 710	94 042	94 230	94 640	94 700	93 830
II. Оборотные активы						
Запасы	5 126	6 241	7 602	9 262	11 288	13 761
Налог на добавленную стоимость по приобре- тенным ценностям	2 682	3 268	3 981	4 851	5 910	7 201
Дебиторская задолжен- ность	23 778	24 628	25 509	26 421	27 365	28 344
Денежные средства	4 013	21 284	40 310	61 374	84 813	111 038
Итого по разделу II	35 599	55 421	77 402	101 907	129 377	160 344
Баланс	130 309	149 463	171 632	196 547	224 077	254 175
Пассив						
III. Капитал и резервы						
Уставный капитал	10	10	10	10	10	10
Нераспределенная при- быль	113 203	135 202	159 063	184 914	212 880	243 078
Итого по разделу III	113 213	135 212	159 073	184 924	212 890	243 088
IV. Долгосрочные обязательства						
Заёмные средства	9 251	6 013	3 908	2 541	1 651	1 073
Итого по разделу IV	9 251	6 013	3 908	2 541	1 651	1 073
V. Краткосрочные обязательства						
Кредиторская задолжен- ность	7 846	8 238	8 650	9 082	9 536	10 013
Итого по разделу V	7 846	8 238	8 650	9 082	9 536	10 013
Баланс	130 309	149 463	171 632	196 547	224 077	254 175